

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 5

НОМЕР 1

2013

Журнал издается при поддержке
Международной ассоциации институциональных исследований



Journal of Institutional Studies

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

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

Учредитель:

ООО «Гуманитарные перспективы»

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Нуреев Р.М. (НИУ ВШЭ; Финансовый университет при Правительстве РФ)

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),

Лемешенко П.С. (БГУ)

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

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

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

Хасанова А.Ш. (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.hjournal.ru

Тел. +7 (863) 269-88-13

e-mail: hp@donpac.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

- Нуреев Р. М.** На пути к созданию новой макроэкономики:
вклад институционализма..... 6

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

- Малкина М. Ю.** Три основных подхода к проблеме эквивалентности
в распределении доходов в современной рыночной экономике:
сравнительный анализ..... 21
- Соколовская Е. В., Соколовский Д. Б.** Совершенствование института
налогообложения доходов от капиталов с учетом концепции нейтральности..... 42

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

- Курбатова М. В., Левин С. Н.** Эффективный контракт в системе
высшего образования РФ: теоретические подходы и особенности
институционального проектирования..... 55

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

- Юрманова Е. А.** Неинституциональный исследовательский инструментарий
современной кооперативной теории и практики..... 81

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

- Петрушенко Ю. Н.** Особенности реализации концепции социальной
ответственности бизнеса в национальном хозяйстве Украины..... 92
- Сараева И. Н.** Становление института поддержки малого
предпринимательства на Украине: проблемы и перспективы..... 108
- Фролов Д. П., Шулимова А. А.** Институциональная системность
социальной ответственности бизнеса (природа, институции, механизм)..... 124

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ РЕГИОНАЛИСТИКА

- Ксензова В. Э., Ксензов С. В.** Особенности эволюции и современного
состояния институциональной среды экономики Беларуси
в контексте концепции X-матрицы..... 145

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

- Шмаков А. В.** Рабочая программа дисциплины
«Экономическая теория права»..... 157

EDITORIAL

- Nureev R. M.** Towards a new Macroeconomics: contribution
of the institutionalism..... 6

MODERN INSTITUTIONAL THEORY

- Malkina M. Y.** Three main approaches to the problem of income distribution
equivalence in the modern market economy: comparative analysis..... 21
- Sokolovska O. V., Sokolovskyi D. B.** Development of institution of capital
income taxation taking into account the tax neutrality concepts..... 42

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE EDUCATION SYSTEM

- Kurbatova M. V., Levin S. N.** Effective contract in higher education
of the Russian Federation: theoretical approaches and features
of institutional design..... 55

THEORY AND METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

- Yurmanova H. A.** Neo-institutional research tools of the modern cooperative
theory and practice..... 81

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF FIRMS

- Petrushenko Y. M.** Peculiarities of implementing of the corporate social
responsibility concept in the national economy of Ukraine..... 92
- Sarajeva I. N.** Formation of the institute for small entrepreneurship support
in Ukraine: problems and prospects..... 108
- Frolov D. P., Shulimova A. A.** The institutional complexity of corporate
social responsibility (nature, institutions, mechanism)..... 124

INSTITUTIONAL REGIONALISM

- Ksenzova V. E., Ksenzov S. V.** The features of evolution and modern condition
of the institutional environment of Belarus economy in the X-matrix
concept context..... 145

PUBLIC AUDIENCE

- Shmakov A. V.** Program course "The economic theory of law"..... 157

**Финансовый университет при Правительстве РФ
Международная ассоциация институциональных исследований
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова
Санкт-Петербургский государственный университет**

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО

I Международная научно-практическая конференция «Великие экономисты и великие реформы» «Кризисы, реформы, революции» (К 80-летию реформ Ф.Д. Рузвельта)

Оргкомитет конференции:

Эскиндаров М.А., д.э.н., профессор, ректор Финансового университета – председатель оргкомитета.
Р.М. Нуреев, д.э.н., профессор – зам. председателя;
С. Н Сильвестров, д.э.н., профессор – зам. председателя;
Н.Н. Думная, д.э.н., профессор;
Е. П. Дятел, д.э.н., профессор;
В. Е. Корольков, д.э.н., профессор;
Н. П. Кузнецова, д.э.н., профессор;
Ю. В. Латов, д.с.н., профессор;
Ю. Н. Мосейкин, д.э.н., профессор;
О. А. Николайчук, д.э.н., профессор;
И. Н. Новикова, д.и.н., профессор;
Н. В. Пахомова, д.э.н., профессор;
П.С. Селезнёв, к.п.н.
Д.Е. Сорокин, д.э.н., член-корр. РАН;
А. Г. Худокормов, д.э.н., профессор;
М. А. Федотова, д.э.н., профессор;
И.Н. Шапкин, д.э.н., профессор,
А. Ю. Юданов, д.э.н., профессор.

Уважаемые коллеги!

Приглашаем принять участие в I Международной научно-практической конференции «Кризисы, реформы, революции» (к 80-летию реформ Ф.Д. Рузвельта). Настоящая конференция является началом серии международных конференций под общим названием «Великие экономисты и великие реформы».

В 2013 г. исполняется 80 лет после знаменитых «100 дней» президентства Ф.Д. Рузвельта – проведенных в марте-июне 1933 г. начальных реформ «нового курса». Эти реформы, как считается, привели не только к преодолению Великой Депрессии, но и к формированию новой модели рыночного хозяйства – с сильным государственным регулированием. Реформы Ф.Д. Рузвельта, которые продолжались и после «100 дней», называют наиболее успешными в XX веке социально-экономическими реформами. Обсуждение «нового курса» Ф.Д. Рузвельта является поводом к обсуждению не только событий 1930-х гг. в США, но также и общих проблем регулирования и эволюции рыночного хозяйства.

Цель конференции – объединение научных и творческих усилий российских ученых, способных на основе исторического анализа экономических воззрений сделать прогнозы современных экономических направлений трансформации современной российской экономики, а также выявление наиболее талантливых, перспективных авторов с целью поддержки их научного потенциала.

Конференция будет проходить **18 октября 2013 г.** в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве РФ» по адресу: г. Москва, Ленинградский проспект, д. 49, актовый зал.

Ожидается участие крупнейших российских и зарубежных экономистов и историков, а также специалистов-практиков.

Общие вопросы для обсуждения:

1. Можно ли было предотвратить Великую Депрессию? И если да, то что для этого необходимо было сделать?
2. Удалось ли Ф.Д. Рузвельту добиться прекращения Великой Депрессии, или «новый курс» не оказал на нее существенного влияния?
3. Каковы последствия «нового курса» для США и для всего мира?
4. Каково соотношение идей «нового курса» и основных направлений экономической теории?
5. Были ли возможны «100 дней» в России?

Желающие принять участие в конференции должны направить в адрес оргкомитета finuniver-roosevelt@yandex.ru до 15 июня 2013 г. заявку участника и аннотацию доклада
Результаты конкурсного отбора будут сообщены авторам не позднее 1 августа 2013 года.

НА ПУТИ К СОЗДАНИЮ НОВОЙ МАКРОЭКОНОМИКИ: ВКЛАД ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА¹

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

*заслуженный работник Высшей школы РФ,
доктор экономических наук, ординарный профессор НИУ ВШЭ,
заведующий кафедрой макроэкономики
Финансового университета при Правительстве РФ,
e-mail: nureev@hse.ru*

Статья посвящена новому подходу к макроэкономике, основу которого составляет институциональная экономическая теория. Обобщается опыт преподавания макроэкономики в российских вузах, раскрываются его достоинства и недостатки. Главным недостатком, по мнению автора, является абстрактный анализ макроэкономических зависимостей, оторванный от решения реальных народнохозяйственных проблем. Намечаются пути адаптации синтеза макроэкономики и институционализма для решения актуальных проблем национальной экономики.

Ключевые слова: макроэкономика; институциональная экономика; национальная экономика; преподавание экономических дисциплин; российская экономика.

TOWARDS A NEW MACROECONOMICS: CONTRIBUTION OF THE INSTITUTIONALISM

NUREEV RUSTEM, M.,

*Honored Worker of Higher School of the Russian Federation,
PhD, Tenured Professor of HSE,
Head of the chair «Macroeconomics»,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
e-mail: nureev@hse.ru*

The paper is devoted to a new approach to macroeconomics, which is based on institutional economics. The author generalizes the experience of teaching macroeconomics in Russian universities, reveals its strengths and weaknesses. The main drawback in the author's opinion is the abstract analysis of macroeconomic relationships divorced from solving real economic problems. The ways of adapting the synthesis of macroeconomics and institutionalism for solving relevant problems of the national economy are outlined.

Keywords: macroeconomics; institutional economics; national economy; teaching economic subjects; the Russian economy.

JEL: E00, E02, B52.

Главной задачей современной экономической науки и университетского экономического образования должно стать формирование у студентов-экономистов целостного видения экономических процессов и

¹ Автор благодарит профессора Ю. В. Латова за ценные замечания, которые были учтены при подготовке статьи.

экономической динамики, умения рассматривать современные проблемы как результат длительной эволюции, выработка навыков целенаправленного конструирования и постепенного “выращивания” экономических и социальных институтов. К сожалению, в настоящее время вузы России ежегодно выпускают экономистов, у которых знание теории идеальной рыночной экономики преобладает над пониманием механизмов работы ближайшего районного рынка, российской корпорации или городской администрации. Поэтому необходимо развивать новые направления исследований, которые анализируют трансформацию экономических институтов в постсоветской России и в других странах СНГ. Необходим комплексный анализ экономических субъектов в постсоветской России.

В современной экономической науке на протяжении почти сотни лет существует своеобразный дуализм. С одной стороны, микроэкономические исследования в значительной степени монополизировали экономисты-неоклассики, активные сторонники использования идеальных экономико-математических моделей. С другой стороны, макроэкономические исследования ведут в основном противники «экономики классной доски» - кейнсианцы, институционалисты, леворадикальные экономисты². В поисках выхода российские экономисты стали обращать внимание не только на американские, но и на западноевропейские учебники³, хотя и они не слишком помогали понять российские реалии. Чем дальше, тем сильнее ощущалась потребность в продвинутых переводных курсах и спецкурсах⁴, а

² Это отразилось и на переводной литературе, по которой старшее поколение экономистов знакомилось с неоклассикой. Учебниками «первого призыва» были «Экономический образ мышления» П. Хейне (М., 1991), учебники Э. Долана и Д. Линдсея (СПб., 1991 - 1992), «Экономика» С. Фишера, Р. Дорнбуша и Р. Шмалензи (М., 1993), «Экономика» П. Самуэльсона образца 1960-х гг. (М., 1994), «Экономикс» К. Макконнелла и С. Брю (М., 1992). Во второй половине 1990-х гг. к ним добавились разве что более современные версии все той же «Экономики» П. Самуэльсона (М., 1997; М., 2000), Гальперин В., Гребенников П., Леусский А. и Тарасевич Л. (1997). Макроэкономика. СПб.: Изд-во СПбЭФ; Агапова Т., Серегина С. Макроэкономика. М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, 1996 и последующие издания; Дадаян В. (1996). Макроэкономика для всех. Дубна; Селищев А. Макроэкономика СПб. 2000 и посл. изд.

³ Назовем, например, «Основы учения об экономике» Х. Зайделя и Р. Теммена (М., 1994), «Макроэкономическую политику» Ж. Кебаджяна (Новосибирск, 1996), «Макроэкономiku» М. Бурды и Ч. Виплоша (СПб., 1998). Можно вспомнить и “Эффективную экономику” К. Эклунда (М., 1991), которая до “Экономикса” К. Макконнелла и С. Брю какое-то время даже играла роль главного путеводителя по современной экономической теории. Позже к ней добавилась его же “Наша экономика” (Эклунд К. (2004). Наша экономика. Введение в макроэкономiku. М.).

⁴ Первым переведенным курсом промежуточного уровня стала «Макроэкономика» Г. Мэнкью (М., 1994). Позже появляются и первые отечественные учебники промежуточного и продвинутого уровней: Смирнов А. (2000). Лекции по макроэкономическому моделированию. М.: ГУ – ВШЭ; Шагас Н. и Туманова Е. (1997). Макроэкономика-2. Долгосрочный аспект. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС; Шагас Н. и Туманова Е. (1998). Макроэкономика-2. Краткосрочный аспект. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС; Кавицкая И. и Шараев Ю. (1999). Макроэкономика-2. М.: ГУ-ВШЭ, части 1-3; Шараев Ю. (2006). Теория экономического роста. М.: ГУ ВШЭ и др. Что касается спецкурсов, то в наибольшей степени в 1990-е годы «повезло» мировому хозяйству: по этой тематике издали такие труды, как «Экономика мирохозяйственных связей» П. Х. Линдберта (М., 1992), «Международный бизнес» Д. Дэниелса и Л. Радебы (М., 1994), «Макроэкономика. Глобальный подход» Дж. Сакса и Ф. Ларрена, «Экономическое развитие» М. Тодаро (М., 1997). Прочим спецкурсам повезло меньше – можно назвать разве что «Лекции по экономической теории государственного сектора» Э. Аткинсона и Дж. Стиглица (М., 1995).

самое главное, в собственно научной, монографической литературе.

И все же количество учебников, написанных отечественными авторами, пока заметно превосходит их качество, что является характерной "детской болезнью" освоения новой научной парадигмы, заимствованной "со стороны".

Наибольший интерес для россиян представляют, конечно, работы, посвященные анализу не развитого рыночного хозяйства, а его генезиса, то есть экономики не высокоразвитых, а "переходных" стран, к числу которых относится и сама Россия. В этой области, однако, рассчитывать на помощь с Запада приходится еще в меньшей степени: общеизвестно, что именно неспособность ни объяснить эволюцию периферийных стран, ни помочь им в практическом аспекте является главным индикатором надвигающегося "заката" неоклассики. Первые переведенные труды о России не вызвали сколько-нибудь заметного интереса в российском научном сообществе⁵.

Отчаявшись дожидаться "света истины" от своих западных коллег, российские ученые сами стали писать учебники о переходной экономике, которые, за редким исключением, сами страдают чрезмерным эмпиризмом⁶. И все же, системное понимание проблем переходной экономики возможно только в общем контексте теории экономических систем, интерес к которой довольно слаб. Заметную помощь в осмыслении проблем переходного периода оказывают экономисты Восточной Европы⁷, более близкие к пониманию наших реалий, чем экономисты Запада. Перестройка преподавания экономики создает предпосылки и для изменения собственно научной деятельности отечественного экономического сообщества.

Общей платформой, объединяющей оппонентов неоклассики, постепенно стал институциональный подход к анализу экономики как единого целого. Хотя мэйнстримом пока еще считается неоклассика, но наиболее перспективным научным направлением следует считать, с этой точки зрения, новую макроэкономику, базирующуюся на достижениях современной микроэкономики и институционализма. Эта научная парадигма делает акцент не столько на универсальных и самореализующихся законах, сколько на «правилах игры», одни из которых складываются стихийно, другие же сознательно конструируются. Итак, *современная макроэкономика важна для россиян, поскольку она позволяет видеть специфику постсоветской экономики и акцентирует внимание на «социальной инженерии», необходимой для строительства новой экономической системы.*

Следует также учитывать, что ведущая тенденция развития современной науки – это интеграция различных научных дисциплин.

⁵ Едва ли не первыми заметными опытами в этом направлении в 1990-е годы были "Макроэкономика. Курс лекций для российских читателей" Р. Лэйарда (М., 1994) и «Макроэкономическая теория и переходная экономика» Л. Гайгера (М., 1996).

⁶ Назовём лишь первые публикации, появившиеся в этом направлении в 1990-е годы.: Бузгалин А. Переходная экономика. М., 1994; Экономика переходного периода. М., 1995; Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. 1991 – 1997. М., 1998. Более фундаментальными трудами являются: Аукционник С. П. (1995). Теория перехода к рынку. М.: SvR-Аргус; Рязанов В. Т. (1998). Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX – XX вв. СПб.: Наука и др.

⁷ Назовем, например, такие работы польских экономистов, как «Социализм, капитализм, трансформация» Л. Бальцеровича (М., 1999) и «От шока к терапии» Г. Колодко (М., 2000).

Макроэкономика является именно тем течением экономической науки, который провозглашает и активно осуществляет синтез экономики с другими общественными науками. Спрос на макроэкономические исследования исходит не только от собственно экономистов, но и от правоведов, социологов, политологов, историков и т.д. Следовательно, *преподавание системы современных макроэкономических дисциплин имеет большое значение для развития всего комплекса общественных наук.*

Рост популярности современных институциональных исследований выражается в том, что в последние годы в ряде вузов России сформировались кафедры институциональной экономики (МГУ, НИУ-ВШЭ, ГУУ), на кафедрах экономической теории также началось преподавание институциональной экономической теории. Этому способствует появление уже немалого количества учебных пособий по институционализму (Шаститко, 1998; Кузьминов, 1999; Кузьминов и Юдкевич, 2000; Олейник, 2000; Вольчик, 2000; Кузьминов, Бендукидзе и Юдкевич, 2000; Скоробогатов, 2006; Одинцова, 2007; Вольчик, 2011 и др.). Однако уже сейчас заметна тенденция к превращению преподавания и институциональной экономической теории в еще один вариант «экономики классной доски», опирающейся на математизированные работы зарубежных экономистов-теоретиков (прежде всего, неинституционалистов, которые во многом близки к неоклассикам), но слабо связанной с анализом проблем современной российской экономики. Возникает необходимость усиливать преподавание *прикладных и междисциплинарных* направлений институционализированной макроэкономики – теории общественного выбора, теории экономических систем, экономической компаративистики, национальной и региональной экономики, экономического анализа преступности, институциональной экономической истории, анализа хозяйственной культуры и др.

Таким образом, преподавание прикладных направлений макроэкономики в современной России актуально, поскольку она заметно лучше других направлений современной экономической науки помогает

- 1) понимать и управлять совершенствованием постсоветской экономики;
- 2) стимулировать развитие общественных наук как целого.

Поскольку эти прикладные направления институционализированной макроэкономики обычно связаны с анализом сознательного управления социально-экономическими процессами, их часто называют «прикладной макроэкономикой».

Кафедра теоретической и прикладной макроэкономики в Финансовом университете при Правительстве РФ создается для преподавания широкого круга дисциплин, использующих методы макроэкономического анализа для рассмотрения проблем развития бизнеса, государства и домохозяйств как акторов национальной экономики.

Институционально-макроэкономический анализ является основой современного экономического мышления в сфере управления. Он используется в мировой практике при решении важнейших проблем развития национальной и международной экономики, межфирменного взаимодействия, организации государственного регулирования.

Макроэкономика создаёт основы для глубокого понимания современных процессов и явлений является необходимой предпосылкой для целого ряда других теоретических дисциплин.

- *Национальная экономика*, позволяющая воспринимать и анализировать экономику страны как единое целое;
- *Экономика развития*, обобщающая теории экономического развития и результаты их эмпирического тестирования, активно используется для разработки и обсуждения мер экономической политики;
- *Теория организации отраслевых рынков*, основанная на методе макроэкономического анализа, является концептуальной основой антимонопольного регулирования и дерегулирования в отраслях естественных монополий. Экономический анализ антимонопольного регулирования и дерегулирования в отраслях естественных монополий является основой совершенствования проводимой политики;
- *Теория общественного выбора* является важнейшим инструментом при планировании и согласовании проведения экономических реформ;
- Приёмы *институциональной экономики* используются для разработки широкого круга проблем – от организации конкурсов на использование ограниченных ресурсов до оценок воздействия на общественное благосостояние новых законов (оценки регулирующего воздействия).
- *Сравнительный анализ экономических систем* помогает определить долгосрочные направления и перспективы социально-экономического реформирования;
- *Институциональная экономическая история* объясняет, как формировались и конкурировали друг с другом различные «правила игры» хозяйственной жизни;
- *Экономическая теория преступности* анализирует экономические причины преступности и оптимизацию противодействия преступной деятельности;
- *Экономическая культурология* рассматривает взаимосвязь между культурными традициями и хозяйственной деятельностью, рассматривая культуру как одну из главных детерминант выбора «правил игры» для национальной экономики;
- *Экономическая глобалистика* изучает, с опорой на различные направления институционализма, экономические аспекты глобальных проблем современности – терроризма, отсталости развивающихся стран, защиты окружающей среды, международной трудовой миграции и т.д.;
- *Экономика образования*, опирающаяся на теории человеческого капитала, помогает понять принципиально новые тенденции в развитии сферы образования, которая постепенно становится ведущей отраслью общественного производства.

В этом контексте преподавание дисциплин, позволяющих проводить макроэкономический анализ, помогает выстроить мост между сугубо теоретическими (инструментальными) дисциплинами, с одной стороны, и интерпретацией и оценкой актуальных проблем развития российского общества, с другой стороны.

Знания, полученные в рамках курсов блока *теоретической и прикладной макроэкономики*, могут впоследствии применяться специалистами разного профиля и сферы деятельности. Так, сравнительный анализ принципов организации аукционов (конкурсов) полезен специалистам по организации закупок (как из государственных структур, так из крупных корпораций). Спрос на знакомство с экономическим

анализом антимонопольного регулирования предъявляют не только будущие государственные служащие, но и менеджеры частных компаний (как крупных, так и относительно мелких). Знание основных проблем и методов дерегулирования в отраслях естественных монополий (регулируемых отраслях) также полезно не только будущим государственным чиновникам, но и руководителям крупных регулируемых компаний, а также представителям общественных организаций.

Методы теоретической и прикладной макроэкономики хорошо применимы в рамках преподавания курсов институциональной экономики на тех факультетах, где не ставится задача изучения инструментальных основ дисциплины. Напротив, в тех случаях, когда главная цель курсов – познакомить с основными методами и результатами применения метода институционального анализа, - эта цель лучше достигается тогда, когда приемы институциональных исследований иллюстрируются на конкретных макроэкономических проблемах, актуальных для принятия решений в коммерческих компаниях и в системе государственного регулирования.

Основная цель кафедры теоретической и прикладной макроэкономики – обеспечить преподавание всего блока базовых дисциплин на русском и английском языках. Основными из них являются следующие курсы:

- Макроэкономика (вводный и промежуточный уровень);
- Институциональная экономика (вводный и промежуточный уровень);
- Национальная экономика (вводный и промежуточный уровень);
- Экономика развития (вводный и промежуточный уровень);
- Теория общественного выбора (вводный и промежуточный уровень);
- Теория отраслевых рынков;
- Политика поддержки конкуренции;
- Сравнительный анализ экономических систем.

При преподавании всех этих дисциплин планируется обеспечивать в рамках курсов по базовым дисциплинам соединение метода макроэкономического и институционального анализа, с одной стороны, с исследованием актуальных проблем российской экономики, с другой (см. рис. 1).

Для достижения этой цели необходимо решение следующих задач:

- расширение методической базы курсов, включая подготовку новых учебников, учебных пособий и учебно-методических комплексов;
- углубленное изучение актуальных проблем российской экономической политики и принятия решений экономическими агентами на основе применения методов макроэкономического и институционального анализа;
- использование результатов анализа российской экономики для обогащения содержания курсов блока теоретической и прикладной макроэкономики.

В своей деятельности кафедра должна руководствоваться следующими принципами:

- единства преподавательской и исследовательской деятельности. Лекции и учебные пособия должны максимально отражать результаты самостоятельных научных исследований преподавателей кафедры (как

теоретических, так и прикладных). В свою очередь, изучаемые методы анализа организаций и рынков должны ложиться в основу собственных исследований;



Рис. 1. Логика преподавания макроэкономических дисциплин с учётом достижений современной институциональной экономики

- активного привлечения молодых исследователей к анализу современных проблем российской экономики. Темы курсовых и квалификационных работ, а также диссертационных работ аспирантов кафедры должны отражать, с одной стороны, актуальные проблемы России, с другой стороны, базироваться на современном уровне методов макроэкономического и институционального анализа. Студенты и аспиранты должны привлекаться к теоретическим и прикладным исследованиям под руководством преподавателей кафедры;
- широкий междисциплинарный охват читаемых курсов и проводимых исследований. Преподаватели кафедры должны добиваться, чтобы содержание их курсов и результаты их исследований были понятны и

востребованы не относительно узким кругом специалистов, в совершенстве освоивших макроэкономический и институциональный анализ на инструментальном уровне, но и широким кругом специалистов смежных дисциплин. Результаты работы кафедры должны служить целям и задачам подготовки специалистов не только на факультете экономики, но и на факультетах менеджмента, бизнес-информатики, мировой экономики и мировой политики, государственного и муниципального управления, прикладной политологии, философии, психологии.

Опыт преподавания показал, что учебные курсы по научным направлениям, определенным как основа специализации кафедры теоретической и прикладной макроэкономики, носят междисциплинарный характер и активно востребованы на многих факультетах Финансового университета. Эти учебные курсы преподаются обычно на высоких ступенях экономического обучения, когда студенты уже владеют знаниями общей методологии и прикладных методов экономического анализа, и их надо научить, как использовать эти знания для решения конкретных проблем и каковы границы их эффективного применения.

Современная экономическая наука включает спектр многих активно взаимодействующих друг с другом научных направлений, объединенных, в первую очередь, своим «пограничным» характером – все они развиваются «на стыке» разных общественных наук. В зависимости от того, стремятся ли экономисты использовать методы других общественных наук для познания проблем хозяйственной жизни, или, наоборот, они используют чисто экономические методы для анализа проблем «соседних» общественных наук, выделяют (с некоторой долей условности) два направления институционализма – традиционный институционализм и новый институционализм (неоинституционализм, «экономический империализм»). Для развития российской системы экономического образования необходимы оба эти направления, поскольку они взаимодополняют друг друга.

Традиционный институционализм включает следующие проблемные блоки:

- теория социально-экономических систем;
- анализ хозяйственной культуры;
- экономическая психология;
- экономическая глобалистика;
- анализ теневой экономики;
- теория социального капитала;
- экономическая синергетика;
- мир-системный анализ;
- анализ зависимости от предшествующего развития;
- эволюционная экономика; и др.

Что касается *неоинституционализма*, то спектр его направлений не менее широк:

- теория прав собственности;
- теория трансакционных издержек;
- теория контрактов;
- теория общественного выбора;
- новая экономическая история;
- экономическая теория права;

- экономическая теория преступной и правоохранительной деятельности;
- экономика фирмы;
- экономическая теория контрактов;
- теория человеческого капитала;
- экономическая теория организаций;
- экономика развития; и др.

По каждому из перечисленных направлений может быть организован специальный курс.

Поскольку, как уже отмечалось, практически все институциональные теории развиваются «на стыке» с другими гуманитарными науками, то их преподавание представляет большую ценность для студентов многих обществоведческих специализаций – не только чисто экономической.

На начальном этапе развития кафедры прикладной макроэкономики планируется организация преподавания на всех факультетах Финансового Университета или выборочно следующих курсов:

- Макроэкономика;
- Национальная экономика;
- Институциональная экономика;
- Теория общественного выбора;
- Новая политическая экономия;
- Экономическая теория преступлений и наказаний;
- Хозяйственная культурология;
- Модели становления рыночной экономики.

При выборе данных курсов использовался как опыт работы зарубежных и российских университетов, так и учебно-методические наработки тех преподавателей, которых планируют пригласить работать на новую кафедру теоретической и прикладной макроэкономики. В результате углубления преподавания институциональных дисциплин выпускник Финансового университета будет обладать знаниями и навыками, необходимыми для осмысления и решения современных социально-экономических проблем российского общества средствами экономической и социальной политики, организационно-правового регулирования хозяйственной деятельности.

Выпускник должен знать:

- макроэкономику на базовом, промежуточном и продвинутом уровне;
- национальную экономику;
- институциональную экономическую теорию и ее приложения к задачам анализа рынков, институционального и социального реформирования;
- современные тенденции институционального развития России;
- отечественные традиции реформирования и развития социально-экономических институтов в сопоставлении с мировым опытом в этой области.

Выпускник должен владеть:

- методами макроэкономического анализа и моделирования отраслевых рынков, организаций и контрактных отношений;
- методами эконометрического анализа экономического поведения;
- методами эмпирических социально-экономических исследований;
- методами экономической оценки правовых актов;

- навыками консультирования по вопросам развития организаций, маркетинговых стратегий, подготовки правовых актов.

Выпускник должен уметь:

- свободно ориентироваться в наличном арсенале методов теоретического анализа экономических и социальных проблем, осознанно осуществлять выбор инструментария, адекватного решаемым научным и/или практическим задачам;
- проводить диагностику институционально-правовой среды хозяйственной деятельности на разных уровнях;
- проводить экспертизу социально-экономических последствий проектов правовых актов и мероприятий экономической политики;
- оценивать проблемные ситуации и общественные конфликты в хозяйственной жизни, возможные социально-экономические последствия принимаемых управленческих решений;
- разрабатывать проекты институциональных и организационных изменений в деловых организациях и государственных структурах;
- преподавать на профессиональном уровне макроэкономику.

Как уже отмечалось, существует сильный спрос на качественно новые учебно-методические материалы по макроэкономике.

Для развития уже имеющегося задела по учебно-методическому обеспечению учебных курсов институционального характера планируется реализовать следующую программу:

1. Издать серию учебников и методических комплексов для каждого уровня макроэкономики (вводного, промежуточного и продвинутого);
2. Издать сборник учебно-методических материалов по институциональному анализу переходной экономики (для бакалавриата и магистратуры);
3. Доработать в институциональном ключе и издать сборник задач по национальной экономике;
4. Начать работу над серией учебных пособий по всем основным направлениям макроэкономики (экономического цикла, экономического роста, экономике развития и др.).

В ближайшие задачи обеспечения учебной деятельности кафедры прикладной макроэкономики входит:

- Разработка и размещение на сайте кафедры учебно-методических комплексов по блокам дисциплин теоретической и прикладной макроэкономики, в первую очередь по таким дисциплинам, как «Теории роста», «Экономика развития» и «Теория общественного выбора»;
- Организация и проведения методических семинаров по вопросам использования методов макроэкономического и институционального анализа организаций и рынков в прикладных исследованиях (опыт России и зарубежных стран).

В большинстве отечественных экономических вузов, специализирующихся на обучении, сложилась печальная практика оторванности преподавательской деятельности от научной работы. Очевидно, что преподаватель, не занимающийся самостоятельными научными разработками, превращается в пассивного транслятора чужих мнений, что отрицательно сказывается и на качестве его преподавания. Стремясь преодолеть эту практику, *руководство кафедры будет*

рассматривать самостоятельную научную деятельность своих сотрудников как обязательный компонент их профессиональной квалификации.

Для стимулирования научной деятельности своих сотрудников руководители кафедры планируют следующие мероприятия:

- 1) организовать проблемные группы по основным направлениям работы кафедры;
- 2) создать банк информации о научных грантах, свободно доступного всем сотрудникам кафедры;
- 3) создать штат научных сотрудников кафедры, которые бы преимущественно занимались научной работой по грантам при пониженной преподавательской нагрузке;
- 4) заботиться о развитии коллектива сотрудников кафедры, готовить креативный коллектив магистров и аспирантов путем получения мест в аспирантуре и создания для аспирантов регулярного семинара;
- 5) начать подготовку к созданию на базе кафедры Центра институциональной экономики, занимающегося чисто научной работой.

В научной деятельности сотрудники кафедры реализуют принцип единства и взаимодополнения преподавательской деятельности и собственных исследований. Сотрудники кафедры выполняют как теоретические исследования (в том числе в рамках Института фундаментальных исследований), так и прикладные разработки по заказам министерств и ведомств. Результаты теоретических и прикладных разработок обсуждаются как на внутреннем семинаре кафедры, так и на семинаре Института, с которым кафедра активно сотрудничает.

Кафедра будет принимать активное участие в ежегодных конференциях Финансового Университета, результаты исследований представлены и на других конференциях, как в России, так и за рубежом.

Главным ориентиром научной деятельности кафедры является последовательное применение методов макроэкономики к актуальным проблемам российского бизнеса и российского государства.

С этой целью необходимо прежде всего организовать повышение квалификации работников кафедры прежде всего силами наиболее компетентных специалистов кафедры и университета:

2013 год - весенний семестр - промежуточный курс макроэкономики;

2013 год – осенний семестр - институциональная экономика;

2014 год - весенний семестр – эконометрика;

2014 год - осенний семестр – национальная экономика;

2015 год - весенний семестр - продвинутый курс макроэкономики.

Это позволит поднять уровень публикаций на международный уровень и активнее участвовать в работе российских (НЭА), европейских (EAEPE, EACES, EADI, ESHET, EPCS, IAIS) и международных организаций (ISNIE, PCS, WEHS и др.)

Кафедра будет продолжать активно привлекать к научным исследованиям студентов и аспирантов. К аспирантам предъявляются требования апробации результатов исследований как на кафедре, так и в рамках научных конференций и семинаров Университета, в том числе публикаций в сборниках работ аспирантов.

Кафедра прилагает усилия для апробации работ аспирантов на авторитетных собраниях экспертов, в том числе на конференциях

Европейской ассоциации научных и учебных институтов по проблемам развития (EADI), Европейского общества по истории экономической мысли (ESHET), Европейской ассоциации исследований по экономической компаративистике (EACES), конференций Всемирной (PCS) и европейской ассоциаций по проблемам общественного выбора (EPCS) эволюционной политической экономии (EAEPE), Международной ассоциации институциональных исследований (IAIS), ассоциации исследователей в области новой институциональной экономики (ISNIE).

Для укрепления своей роли как одного из центров экономической теории в современной России кафедра теоретической и прикладной макроэкономики планирует активно включиться в издание научной литературы. Для этого планируется сделать следующее:

1. Начать издание серии препринтов «Макроэкономика», планируя в перспективе создать на ее основе одноименный ежеквартальный журнал.
2. Оказать максимальное содействие изданию "Вестника финансового университета", "Журнала институциональных исследований", "Вопросы регулирования экономики", "Мир России" и "Тетта Economicus".
3. Продолжить активное участие в издании ежегодного альманаха «Постсоветский институционализм» с участием экономистов-институционалистов всех постсоветских государств и зарубежных транзитологов.

Предполагается организовать следующие конференции:

2013-2014 учебный год –

- 1) научная конференция в 2013 г. «Кризисы, реформы, революции» (к 80-летию реформ Ф. Д. Рузвельта);
- 2) научная конференция в феврале 2014 г. (к 290-летию «Книги о скудости и богатстве» И. Т. Посошкова);

2014-2015 учебный год –

- 1) научная конференция в 2015 г. «Возможности и ограничения советской модели экономики» (к 50-летию косыгинских реформ 1965 г.);
- 2) научная конференция в 2015 г. «Крестьяноведение и институционализм» (к 90-летию «Организации крестьянского хозяйства» А.В. Чаянова);

2015-2016 учебный год –

- 1) научная конференция в 2015 г. «Экономика и культура» (к 110-летию «Протестантской этики и духа капитализма» М. Вебера);
- 2) научная конференция в 2016 г. «Государство и капитализм» (к 240-летию «Богатства народов» А. Смита, 80-летию «Общей теории занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса);

Растущее сообщество российских экономистов страдает от разобщенности и нескоординированности. Кафедра теоретической и прикладной макроэкономики Финансового Университета призвана стать центром их консолидации.

Для развития связей между отечественными институционалистами следует провести следующую работу:

1. Организовать Ассоциацию российских институциональных

экономистов – создать сеть региональных отделений, зарегистрировать её устав;

2. Организовать для членов Ассоциации ежегодную общероссийскую конференции по институционализму (по образцу организуемых в Донецке международных конференций институциональной тематике);

3. Организовать летние школы –

а) регулярную зимнюю школу по курсам «макроэкономического профиля» для преподавателей Финансового Университета,

б) регулярную летнюю школу по курсам «институционального профиля» для преподавателей российских вузов центрального, западного и южного региона.

Для закрепления своей роли как ведущего центра экономической теории в современной России кафедра должна активно включиться в издание научной литературы по институциональной тематике. Для этого необходимо следующее:

4. Начать издание серии прерпринтов «Институциональная экономика», планируя в перспективе создать на ее основе одноименный ежеквартальный журнал, специализирующийся именно на пропаганде институционализма;

5. Продолжить активное участие в издании ежегодных сборников «Постсоветский институционализм» с участием экономистов-институционалистов всех постсоветских государств и зарубежных транзитологов.

Всё это позволит поднять преподавание макроэкономики на новый качественный уровень, приблизить экономическую теорию к решению реальных проблем российской экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Агапова Т. и Серегина С. (1996). Макроэкономика. М.: МГУ им. М. В. Ломоносова.

Аткинсон Э. и Стиглиц Дж. (1995). Лекции по экономической теории государственного сектора. М.

Аукционник С. П. (1995). Теория перехода к рынку. М.: SvR-Аргус.

Бальцерович Л. (1999). Социализм, капитализм, трансформация. М.

Бузгалин А. (1994; 1995). Переходная экономика. М.

Бузгалин А. (1998). Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. 1991-1997. М.

Бурда М. и Виплош Ч. (1998). Макроэкономика. СПб.

Вольчик В. В. (2000). Курс лекций по институциональной экономике. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ.

Вольчик В. В. (2011). Институциональная и эволюционная экономика. Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ.

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

Гальперин В., Гребенников П., Леусский А. и Тарасевич Л. (1997). Макроэкономика. СПб.: Изд-во СПбЭФ.

Дадаян В. (1996). Макроэкономика для всех. Дубна.

Дэниелс Д. и Радеба Л. (1994). Международный бизнес. М.

Зайдель Х. и Теммен Р. (1994). Основы учения об экономике. М.

Кавицкая И. и Шараев Ю. (1999). Макроэкономика-2. М.: ГУ-ВШЭ.

- Кебаджян Ж.* (1996). Макроэкономическая политика. Новосибирск.
- Колодко Г.* (2000). От шока к терапии. М.
- Кузьминов Я.* (1999). Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М.: ГУ-ВШЭ.
- Кузьминов Я., Бендукидзе К. и Юдкевич М.* (2000). Курс институциональной экономики. Учебно-методическое пособие, Части 1-3. М.: ГУ ВШЭ.
- Кузьминов Я. и Юдкевич М.* (2000). Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие, Части 1-3. М.: ГУ ВШЭ.
- Линдерт П. Х.* (1992). Экономика мирохозяйственных связей. М.
- Лэйард Р.* (1994). Макроэкономика. Курс лекций для российских читателей. М.
- Макконнелл К. и Брю С.* (1992). Экономикс. М.
- Мэнкью Г.* (1994). Макроэкономика. М.
- Одинцова М.* (2007). Институциональная экономика. М.: ГУ ВШЭ.
- Олейник А.* (2000). Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М/Вопросы экономики.
- Рязанов В. Т.* (1998). Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX – XX вв. СПб.: Наука.
- Самуэльсон П.* (1994; 1997; 2000). Экономика. М.
- Селищев А.* (2000). Макроэкономика. СПб.
- Скоробогатов А.* (2006). Институциональная экономика. Курс лекций. 2-е изд. СПб.
- Смирнов А.* (2000). Лекции по макроэкономическому моделированию. М.: ГУ-ВШЭ.
- Тодаро М.* (1997). Экономическое развитие. М.
- Фишер С., Дорнбуш Р. и Шмалензи Р.* (1993). Экономика. М.
- Хейне П.* (1991). Экономический образ мышления. М.
- Шагас Н. и Туманова Е.* (1997). Макроэкономика-2. Долгосрочный аспект. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС.
- Шагас Н. и Туманова Е.* (1998). Макроэкономика-2. Краткосрочный аспект. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС.
- Шараев Ю.* (2006). Теория экономического роста. М.: ГУ ВШЭ.
- Шаститко А.* (1998). Неинституциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС.
- Эклунд К.* (1991). Эффективная экономика. М.
- Эклунд К.* (2004). Наша экономика. Введение в макроэкономiku. М.

REFERENCES

- Agapova T. and Seregina S.* (1996). Macroeconomics. M.: Lomonosov Moscow State University.
- Atkinson E. and Stiglitz J.* (1995). Lectures on the economic theory of the public sector. M.
- Auktsionnik S. P.* (1995). The theory of transition. M.: SvR-Argus.
- Balcerowich L.* (1999). Socialism, Capitalism, Transformation. M.
- Buzgalin A.* (1994, 1995). Transition economy. M.
- Buzgalin A.* (1998). The Economics of Transition. Essays on the economic policy of post-communist Russia. 1991-1997. M.
- Burda M. and Wyplosz C.* (1998). Macroeconomics. St. Petersburg.
- Volchik V. V.* (2000). A course of lectures on institutional economics.

Rostov-on-Don: Publ. house of the RSU.

Volchik V. V. (2011). Institutional and evolutionary economics. Rostov-on-Don: Publ. house of SFU.

Geiger L. (1996). Macroeconomic theory and transition economies. M.

Halperin V. Grebennikov, P., Leussky A. and Tarasevich L. (1997). Macroeconomics. St. Petersburg.: Publ. House SPbEF.

Dadayan V. (1996). Macroeconomics for everyone. Dubna.

Daniels D. and Radebaugh L. (1994). International business. M.

Seidel H. and Temmen R. (1994). Basic teachings of the economy. M.

Kavitskaya I. and Sharaev Y. (1999). Macroeconomics 2. M.: Higher School of Economics.

Kebadzhyan J. (1996). Macroeconomic policies. Novosibirsk.

Kolodko G. (2000). From shock to therapy. M.

Kouzminov J. (1999). The course of lectures on institutional economics. M.: Higher School of Economics.

Kouzminov J., Bendukidze K. and Yudkevich M. (2000). The course of institutional economics, Parts 1-3. M.: Higher School of Economics.

Kouzminov J. and Yudkevich M. (2000). Institutional Economics. Instructor's Manual, Parts 1-3. M.: Higher School of Economics.

Lindert P. H. (1992). The economy of world economic relations. M.

Layard R. (1994). Macroeconomics. Course of lectures for Russian readers. M.

McConnell K. and Brue S. (1992). Economics. M.

Mankiw G. (1994). Macroeconomics. M.

Odintsova M. (2007). Institutional Economics. M.: Higher School of Economics.

Oleinik A. (2000). Institutional Economics. M. INFRA-M/Voprosy ekonomiki.

Ryazanov V. T. (1998). The economic development of Russia: Reforms and Russian economy in the XIX - XX centuries. St. Petersburg.: Nauka.

Samuelson P. (1994, 1997; 2000). Economy. M.

Selishchev A. (2000). Macroeconomics. St. Petersburg.

Skorobogatov A. (2006). Institutional Economics. The course of lectures. 2nd ed. St. Petersburg.

Smirnov A. (2000). Lectures on macroeconomic modeling. M.: Higher School of Economics.

Todaro M. (1997). Economic development. M.

Fischer S., Dornbusch R. and Schmalensee R. (1993). Economy. M.

Heine P. (1991). The economic way of thinking. M.

Shagas H. and Tumanova E. (1997). Macroeconomics 2. Long-term aspect. M.: Moscow State University, Department of Economics, TEIS.

Shagas H. and Tumanova E. (1998). Macroeconomics 2. Short-term aspect. M.: Moscow State University, Department of Economics, TEIS.

Sharaev Y. (2006). The theory of economic growth. M.: Higher School of Economics.

Shastitko A. (1998). The neoinstitutional economic theory. M.: Moscow State University, Department of Economics, TEIS.

Eklund K. (1991). Efficient Economy. M.

Eklund K. (2004). Our economy. Introduction to Macroeconomics. M.

ТРИ ОСНОВНЫХ ПОДХОДА К ПРОБЛЕМЕ ЭКВИВАЛЕНТНОСТИ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

МАЛКИНА МАРИНА ЮРЬЕВНА,

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой теории экономики,
Нижегородский государственный университет
им. Н. И. Лобачевского,
e-mail: mmuri@yandex.ru

Цель данной статьи – сравнительный анализ марксистского, неоклассического и институционального подходов к исследованию проблемы эквивалентности в распределении доходов в современной рыночной экономике, их сильных и слабых сторон, а также определение перспектив анализа данной проблемы с использованием институционального подхода.

Выявлены две группы подходов к пониманию эквивалентности: «затратный» и «производительный». В развитие последнего разработана для российской экономики эконометрическая модель, основанная на производственной функции Кобба-Дугласа, коэффициенты которой при сопоставлении с фактическими пропорциями распределения позволяют определить степень отклонения от состояния эквивалентности. Рассмотрена связь эквивалентности с равномерностью в распределении доходов. Построена кривая Кузнеца для российской экономики и предложена множественная регрессия, устанавливающая связь ВВП на душу населения, оцененного на основе ППС, с показателем качества институциональной среды и коэффициентом Джини, протестированная на основе 134 стран.

Автор выделяет как достоинство марксистского подхода акцент на самой проблеме неэквивалентности, а в качестве его недостатков: отрицание производительного характера факторов, кроме труда, не учет их исторической трансформации и явления диффузии факторных доходов. Достоинство неоклассического подхода состоит в возможности количественной оценки вклада факторов, а недостатки: наличие в этих моделях большого необъясненного остатка; понимание равновесия как достижения целевой функции одного фактора при ограничениях, задаваемых другими факторами; отождествление равновесия с эквивалентностью и справедливостью; распространение трансакций обмена на всю сферу распределения. Определены направления анализа проблемы распределения доходов с использованием методологии институционализма: разграничение трансакций различного типа внутри сферы распределения, исследование влияния социальных и этических институтов, спецификации прав собственности и их «великой трансформации» в корпорациях на функционирование сферы распределения. Выявлены особые институты присвоения и удержания организационной ренты.

Ключевые слова: распределение доходов; марксизм; неоклассическая экономика; неoinституционализм; эквивалентность; равновесие; справедливость; институты; права собственности.

THREE MAIN APPROACHES TO THE PROBLEM OF INCOME DISTRIBUTION EQUIVALENCE IN THE MODERN MARKET ECONOMY: COMPARATIVE ANALYSIS

MALKINA MARINA, Y.,

*PhD, professor,
Head of the chair «The theory of economics»,
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod – National Research University,
e-mail: mmuri@yandex.ru*

The purpose of the paper is a comparative analysis of Marxian, Neoclassical and Institutional approaches to the problem of equivalence of income distribution in modern market economy, and description of their advantages and shortcomings, and determination of perspectives of institutional approach for further analysis.

There were revealed two groups of interpretation of equivalence: based on the cost and based on the productivity. For the purpose of development of the last approach there was created an econometric model for Russian economy, founded on the Cobb-Douglas function, coefficients of which in their comparison with factual distribution proportions enables to assess the level of nonequivalence. There was investigated a correspondence between equivalence and equality in income distribution. The Kuznets curve for Russian economy was developed, and the multiple regression between GDP based on purchasing-power-parity per capita and Index of quality of institutions and Gini coefficient was offered and tested for 134 countries.

The author proves that main advantage of Marxist approach consists in admission of nonequivalence itself, whereas its shortcomings are denial of productivity of other factors apart from labor, miss of their historical transformation and phenomenon of factor's income diffusion. Advantage of neoclassical approach consists in possible quantitative assessment of factors contribution, and shortcomings of it are: appearance of essential residual in such models, and notion that equilibrium to be an attainment of objective function of one factor under limitations set by others, and equalization of equilibrium, equivalence and fairness, and spreading of exchange transactions through all the sphere of distribution. There were established main directions of analysis of income distribution by using institutional methodology: division of different types of transactions within sphere of distribution, determination of social and ethic institutions influence, and influence of property rights specification, their «great transformation» in corporations on performance of this sphere. Specific institutions of creation and appropriation of organizational rent were revealed.

Keywords: *income distribution; Marxism; Neoclassical Economic; Neoinstitutionalism; equivalency; equilibrium; equity; institutions; property rights.*

JEL: *B4, D 31, E25.*

Большая советская энциклопедия дает следующее определение эквивалентности – это «наименование отношений типа равенства, т.е. рефлексивных, симметричных и транзитивных бинарных отношений» (БСЭ, 1969-1978). В качестве примеров эквивалентности в энциклопедии приводятся отношения конгруэнтности геометрических фигур, равномощности множеств, изоморфизма и пр. В экономике неэквивалентность в распределении доходов является объективным результатом как разного вклада факторов в общий результат, так и разной

экономической власти у их собственников. В связи с этим возникает проблема строгой количественной оценки степени неэквивалентности, вне связи с ее субъективным восприятием. Можно выделить две группы подходов к пониманию эквивалентности в распределении факторных доходов:

1) *эквивалентность как соответствие доходов усилиям, или затратам факторов*. При этом возникает проблема соизмерения качественно разнородных факторов, с чем сталкиваются затратные теории стоимости. Впервые данную проблему обнаружил еще У. Пети, у которого, как известно, было два основания стоимости (земля и труд), и который предпринял не совсем успешную попытку их «приравнивания». Позднее Д. Рикардо в качестве инвариантной меры ценности («стандартного», или «базисного» товара, как потом его назвал П. Сраффа) предложил зерно, которое относительно однородно и определяет большую часть затрат: оно является и продуктом питания рабочих (определяет стоимость рабочей силы), и сырьем для сельского хозяйства и промышленности. К. Маркс, у которого единым измерителем стоимости был труд, различающийся по степени сложности, считал возможным приведение сложного труда к простому путем системы коэффициентов.

В XX веке идеи Рикардо были подхвачены П. Сраффой, который считал, что представление производства одних товаров посредством других товаров и сведение «составных товаров» к единому «стандартному товару» позволит избавить определение ценности (стоимости) от влияния цен, то есть решить так называемую проблему «обратного переключения» (*Сраффа, 1999*). Стандартный товар участвует в производстве всех товаров и одновременно является результатом их производства, поэтому, согласно мнению П. Сраффы, его относительная ценность неизменна. В качестве такового П. Сраффа предложил капитал. Однако неоднородность капитала (основной, оборотный и пр.) требует наличия универсального механизма соизмерения, каковым снова оказываются цены. И опять возникает эффект «обратного переключения». Это побудило Сраффу отказаться от концепции предельной производительности капитала Дж. Кларка и вернуться к трудовой теории стоимости. Наконец, именно проблема соизмеримости разных оснований создаваемой ценности легла в основу известного спора английского и американского Кембриджей (*Коэн и Харкерт, 2009*).

2) *эквивалентность как соответствие доходов вкладу факторов в общий результат*. На этом предположении основан неоклассический подход, в котором осуществляется построение производственных функций. Так, в наиболее популярной у неоклассиков производственной функции Кобба-Дугласа $Y = A_0 K^{\alpha} L^{\beta} M^{\gamma}$ коэффициенты α , β и γ являются показателями эластичности выпуска по соответствующему фактору и указывают на степень участия факторов в создаваемом доходе. Для выявления этих коэффициентов обычно применяются эконометрические модели. Нами была предпринята попытка построения подобной модели для российской экономики, которая привела к следующей эмпирической зависимости за период 2001-2011 гг.:

$$Y = 1,06 + 0,03 \cdot M + 0,59 \cdot L + 0,37 \cdot I$$

$$(0,13) \quad (0,30) \quad (0,19) \quad (0,00) \quad , \quad (1)$$

где Y – годовые темпы прироста ВВП, %; M – годовые темпы прироста

численности руководителей, %; L – годовые темпы прироста численности специалистов и рабочих, %; I – годовые темпы прироста инвестиций в основной капитал, %. В скобках дана стандартная ошибка, которая указывает на значимость найденных коэффициентов модели.

Согласно полученному уравнению регрессии, прирост ВВП в российской экономике в 2001-2011 гг. объяснялся: на 59% притоком рабочей силы, на 3% – притоком руководителей разного звена, на 37% – инвестициями в создание основных фондов. Правда, только для последнего фактора коэффициент модели обладает почти 100%-ной значимостью.

Созданная нами двухфакторная модель дает похожий результат: доля фактора «занятые в национальной экономике» (без их разделения на группы) в произведенном ВВП в 2001-2011 гг. составляла 60%, а доля фактора «инвестиции в основной капитал» – 38%. В то же время, согласно данным официальной статистики, доля заработной платы и смешанных доходов в ВВП России в этом периоде в среднем равнялась лишь 47,3%, на валовую прибыль приходилось 34,6%, а на чистые налоги – 18,1%. Это позволяет в первом приближении идентифицировать масштабы несоответствия доходов вкладу. Между тем, наша модель пока не совершенна: она требует дальнейшего разложения на факторы, поиска более качественной связи, а также установления точного соответствия между факторами, создающими и получающими доходы (последнее наиболее сложно в силу особенностей российской статистики).

В современной литературе проблеме эквивалентности в распределении доходов уделяется весьма скромное место, однако существует обширный пласт исследований, касающихся родственной проблемы – *неравномерности распределения персональных доходов*. В работе (Sen, 1997) изложены как позитивные способы оценки неравенства (ранговый метод, коэффициенты вариации, энтропии, Джини и пр.), так и нормативные подходы к проблеме с позиции утилитаризма, то есть влияния данного явления на общественное благосостояние (с использованием методов Далтона, Аткинсона и пр.). В работе (Kuznets, 1989) изложен также метод TDM (total disparity method) для оценки степени неравенства. С. Кузнец всесторонне исследовал связь дифференциации доходов с социально-демографической структурой общества и основными макроэкономическими показателями. В частности, гипотеза Кузнецца устанавливает С-образную зависимость коэффициента Джини от ВВП на душу населения, трактуемого как уровень развития экономики. Последователи данной гипотезы обнаружили также существование «экологической» кривой Кузнецца, где место коэффициента Джини занял показатель вредных выбросов в окружающую среду. С критикой гипотезы Кузнецца выступил ряд экономистов, в частности, И. Адельман (Adelman, 1975).

Наше исследование показало, что для отдельно взятой страны (в частности, России) кривая Кузнецца вполне подтверждается (см. рис. 1), хотя ее восходящая ветвь по форме больше походит на логистическую зависимость.

Однако, если использовать массив информации по разным странам или группам стран, то для каждого конкретного периода времени построить какую-либо характеризующуюся высокой теснотой связи однофакторную зависимость показателя неравенства от уровня экономического развития не представляется возможным. Это объясняется разнородностью исследуемых

экономик, влиянием на их функционирование множества макроэкономических факторов национального и глобального масштаба. В то же время обнаруживается несильная отрицательная связь между коэффициентом Джини и ВВП на душу населения. Так, линейный коэффициент корреляции этих показателей для представленного на рис. 2 массива, включающего 134 страны, составляет -0,41.

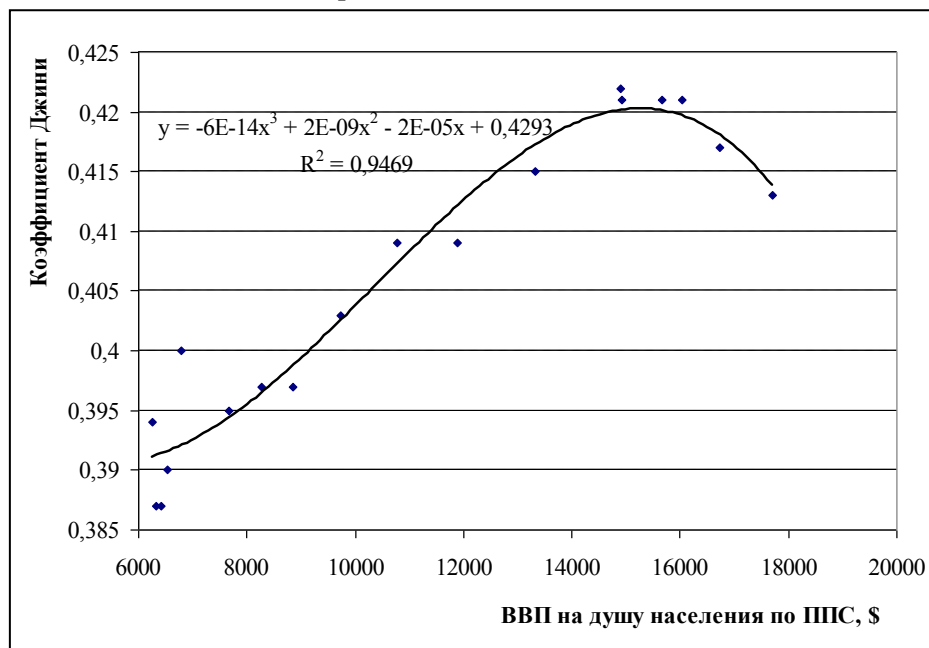


Рис. 1. «Кривая С. Кузнеца» для российской экономики в 1995–2012 гг.

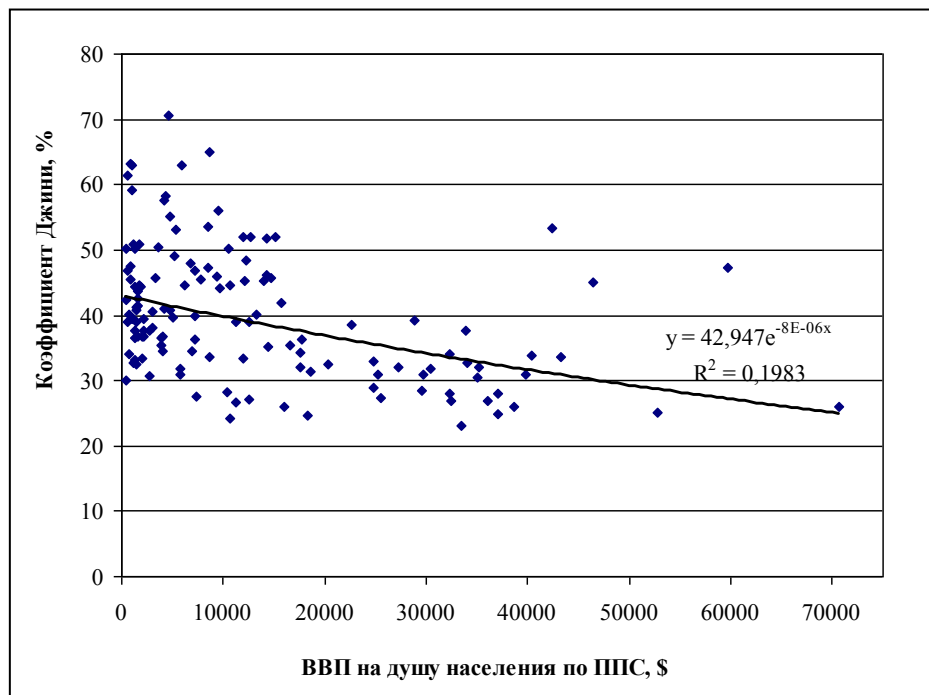


Рис. 2. Зависимость между уровнем развития и степенью неравномерности распределения доходов для 134 стран (данные за 1989–2012 гг.)

В связи с неудовлетворительностью однофакторных моделей была предпринята попытка построения множественной регрессии, в которой коэффициент Джини выступал бы в качестве одного лишь фактора, влияющего на уровень экономического развития. Другим был выбран фактор «качество институциональной среды», измерителем которого стало значение «индекса восприятия коррупции-2012» Всемирного банка. Коэффициент корреляции этого показателя и ВВП на душу населения (по ППС в долл. США) в 2012 году для выборки, включающей 134 страны, составил +0,83, что указывает на достаточно тесную прямую связь двух показателей.

После тестирования гипотезы о том, что уровень экономического развития страны зависит от качества институциональной среды, а также связан с равномерностью распределения доходов, было получено следующее уравнение множественной регрессии:

$$Y = -8,22532 + 0,786573 \cdot CPI - 0,3231 \cdot G, \quad (2)$$

где Y – ВВП на душу населения по ППС в долларах США в 2012 году; CPI (Corruption Perceptions Index) – значение «индекса восприятия коррупции» в 2012 году; G – значение коэффициента Джини в году, для которого есть статистические данные. Поскольку для разных стран доступная информация о коэффициенте Джини относится к разным периодам времени, было сделано допущение, что за период с момента наблюдения до 2012 года значительных изменений не произошло. Найденная связь является существенной по критериям Фишера и Стьюдента при достоверности свободного члена уравнения регрессии 89%, а коэффициентов регрессии – почти 100%. Множественный коэффициент детерминации равен $R^2=0,847$. Это подтверждает макроэкономическое значение степени дифференциации доходов.

Однако, при всей схожести, неравномерность и неэквивалентность в распределении доходов все-таки несколько разные проблемы. Аналогично, понятия «равномерность» и «эквивалентность» нетождественны. Равномерность – это однородность, одинаковость. Эквивалентность – это пропорциональность, соответствие. Неравномерное распределение доходов вполне может быть эквивалентным, тогда как равномерное очевидно свидетельствует об отступлении от принципа эквивалентности. Значительная степень дифференциации доходов является лишь признаком неэквивалентности, но она не может служить ее точным измерителем.

В современной экономической литературе можно выделить три базовых подхода к проблеме эквивалентности распределения доходов: марксистский, неоклассический и институциональный¹. Определим возможности их применения для современного анализа.

1. Марксистская теория распределения доходов

Марксизм основывается на трудовой теории стоимости, утверждающей, что единственным фактором, создающим новую (добавленную стоимость) является труд, в то время как другие факторы (капитал, земля) участвуют в присвоении некоторой доли созданного трудом

¹ Здесь мы опускаем подходы новых кейнсианцев к моделированию рынка труда, основанные на идеях жесткости номинальной или реальной ставки заработной платы, а также несовершенствах рынка труда, поскольку, на наш взгляд, они лишь уточняют и дополняют неоклассические равновесные модели, а не базируются на принципиально иной концепции распределения.

продукта. Марксистская теория распределения доходов напрямую связана с теорией эксплуатации, которая изначально возникает в сфере производства, где уже происходит разделение рабочего времени на необходимое и прибавочное, далее она воспроизводится в сфере распределения, где продукт также делится на необходимый и прибавочный. По Марксу, отношения, возникающие в сфере обмена, являются «превращенными».

Неслучайно критики марксизма обнаружили противоречие между I и III томами капитала: теорией стоимости и теорией цен производства. В унисон с ними современные представители направления, получившего название «аналитический марксизм», Я. Стидман и Дж. Рёмер утверждают, что норма эксплуатации не может быть вычислена без предшествующего расчета цен (*Steedman, 1981. P. 47-48; Roemer, 1986. P. 99*). Стоимость рабочей силы может быть определена только после того, как известны цены средств существования рабочего и членов его семьи, а также благ для социального воспроизводства рабочей силы. Кроме того, Дж. Рёмер обратил внимание на то обстоятельство, что заработная плата как превращенная стоимость рабочей силы, вопреки утверждению К. Маркса, не определяется стоимостью средств существования рабочего и его семьи, а зависит от его успехов в классовой борьбе (*Roemer, 1986*). В своей книге «Общая теория эксплуатации и классов» (1982 год) Дж. Рёмер применил методологию социологии рационального выбора и теории игр для объяснения эксплуатации на рынке труда. В этой же работе он пришел к выводу, что эксплуатация возникает не только в сфере производства, но и в сфере обмена, где важную роль играет сформировавшаяся система относительных цен (*Roemer, 1982*), тем самым сделав шаг в сторону неоклассической теории, которая, как известно, выделяет в качестве самостоятельной дистрибутивную функцию цен.

Ограниченность марксистского подхода к проблеме распределения доходов заключается и в том, что со времен К. Маркса характер социально-экономических процессов сильно изменился. В традиционном марксизме было принято писать об эксплуатации труда капиталом. Однако в современных условиях потеряло актуальность такое свойство денежного капитала, как редкость. Одним из значимых поставщиков фактора «ссудный капитал» в настоящее время являются домохозяйства, превращающие часть своего трудового дохода в сбережения в различных формах с целью увеличения будущего потребления. Таким образом, капитал-собственность в его денежном выражении и даже в квази-реальном, то есть фиктивном (когда речь идет об акционерных отношениях) уже не является привилегией исключительно класса капиталистов. Будучи по природе самовоспроизводящейся ценностью, капитал-собственность в современных условиях получает доход, определяемый в рамках теории временной ценности денег, то есть согласно некой общественной норме дисконтирования. Такая цена денежного капитала является, с одной стороны, его альтернативной стоимостью, а именно, стоимостью отказа от текущего потребления в пользу будущего (если рассуждать в рамках неоклассической модели И. Фишера). С другой стороны, это цена его воспроизводства (если использовать марксистскую терминологию): при отсутствии необходимого вознаграждения капитал просто не будет предлагаться в необходимом объеме. Получается, что распыленный денежный капитал-собственность в современных условиях оплачивается по

схеме, аналогичной той, что и труд.

Между тем, свойство редкости капитала сохраняется, когда речь идет не о распыленном денежном капитале, а об аккумулированном. Еще меньшей редкостью обладает не денежный, а реальный, то есть производительный капитал, а если более точно, объединенные этим капиталом активы. Коллизию денежного и реального капитала обнаружил и сам К. Маркс и пытался ее разрешить в рамках разграничения понятий «капитал-собственность» и «капитал-функция» (Маркс, 1961. С. 412-418). Капитал-функция, в отличие от капитала-собственности, связан с фактором «предпринимательская способность». И это, заметим, уже не совсем фактор «капитал», и в то же время это не совсем фактор «управленческий труд» в чистом виде, а некий их симбиоз. Главная роль этого фактора – объединять активы, так чтобы капитал приобрел функциональность, а вместе с ним приобрели это свойство и другие вовлеченные в производственный процесс факторы. В случае объединения может возникнуть синергетический эффект, и тогда появится сверхдоход в виде организационной ренты. Однако это еще не проливает свет на возникновение экономической прибыли, поскольку само ее происхождение может быть различно.

Другим ограничением на использование марксистской теории эксплуатации в терминах «капитал эксплуатирует труд» является то, что в современных условиях большая часть доходов от личного участия в производстве формально принимает вид заработной платы. Формально заработную плату получают и сами предприниматели. В акционерных обществах вознаграждения долевых собственников могут быть несоизмеримо малы относительно вознаграждений топ-менеджмента. Встает вопрос: верно ли доходы управленцев относить к разряду вознаграждений чисто трудового происхождения только на том основании, что они принимают форму заработной платы, а доходы собственников акций – к разряду доходов нетрудового происхождения только потому, что они выплачиваются в форме процента (дивиденда)?

Явление проникновения одного типа доходов в другие через их превращенные формы (если выражаться в терминах К. Маркса) можно назвать «диффузией доходов». Это явление существенно усложняет как качественную, так и количественную оценку степени эквивалентности в распределении доходов.

2. *Неоклассический подход к распределению доходов.* Неоклассика базируется на следующих положениях, которые входят в «твердое ядро» учения и которые исключают проблему неэквивалентности в распределении доходов:

1) о существовании нескольких факторов производства, одинаково (хотя не в одинаковой степени) участвующих в создании новой (добавленной) стоимости (ценности) товара (блага). Этими факторами являются труд, капитал, земля, предпринимательская способность, информация (знание). Иногда эти факторы разбиваются, например, как самостоятельный фактор выделяется инфраструктура или управленческий труд;

2) об остаточном происхождении прибыли как вознаграждения фактора «предпринимательская способность». При этом вопрос об источниках прибыли как таковой остается открытым: в какой степени она является результатом присвоения экономических рент от использования всех остальных факторов, вознаграждением предпринимательства как

особого вида труда, не учтенного в функции Кобба-Дугласа, платой за риск, результатом благоприятной конъюнктуры или искусственно созданных барьеров в отрасли. Разграничение разных частей прибыли остается слабо изученным местом неоклассической микроэкономики. В то же время заметим: в некоторых современных исследованиях, развивающих концепцию менеджериализма, предпринимаются оригинальные способы разграничения различных частей прибыли (*Богачев, 2012*);

3) о первичности сферы обмена. Прежде всего, в сфере обмена формируется система равновесных цен, которая в условиях совершенной конкуренции, при отсутствии рыночных несовершенств и трений в системе (на языке экономики приобретающих название характер трансакционных издержек), обеспечивает встроенную эффективность по Парето (о чем по сути говорит «вторая теорема общественного благосостояния»). И даже в условиях монополии и трений возникает система относительных цен, обеспечивающих устойчивое либо неустойчивое равновесие;

4) отождествление равновесия, эквивалентности и справедливости. Неоклассики рассматривают равновесные модели, которые представляют собой некое установившееся состояние (*status quo*), удовлетворяющее всех участников сделки (обмена). Из этого делается вывод, что равновесное состояние обеспечивает не только эквивалентность, но и рыночную справедливость - в либертарианском смысле.

Таким образом, в неоклассической теоретико-методологической системе не остается места для неэквивалентного распределения доходов, то есть присвоения чужих результатов.

Некоторое отступление от подобного понимания функционирования рыночных механизмов предприняла американский экономист Дж. Робинсон. В своей ранней работе «Экономическая теория несовершенной конкуренции» (1933), написанной в целом в духе традиций английского Кембриджа, Робинсон связывает функционирование неконкурентных рыночных структур с появлением феномена эксплуатации труда (*Робинсон, 1986*).

В условиях несовершенной конкуренции равновесие на рынке фактора производства, например труда, устанавливается таким образом, что возникает разрыв между ценой спроса на труд, определяемой предельной производительностью труда, и ценой предложения труда, определяемой издержками удержания труда, или его альтернативной стоимостью. Поскольку равновесная цена на труд устанавливается на основе цены предложения, а не цены спроса, возникает дополнительный доход, который не оплачивается создающему его фактору и присваивается собственником фирмы или организатором производства (см. рис. 3).

Робинсон рассматривала эксплуатацию труда применительно к условиям монополии, то есть к ситуации, когда возможна экономическая прибыль в долгосрочном периоде. Она выделяла два случая «монопольной эксплуатации труда»: а) фирма приобретает фактор труд на конкурентном рынке труда, а продукцию продает на монополизированном рынке (представлено на нашем рис. 3 а); б) фирма обладает «двойной монополией»: она является монополистом на товарном рынке и монопсонистом на рынке труда (см. рис. 3б).

Расширяя подход Робинсон, на наш взгляд, можно выделить также

третий случай «монопольной эксплуатации труда», когда фирма практикует ценовую дискриминацию на рынке труда. В таком случае цены приобретения всех единиц труда совпадают с активным участком кривой предложения S_L (см. рис. 3б). Итогом всех трех рассмотренных случаев монопольной власти фирмы является присвоение ренты, созданной трудом. Однако данная концепция имеет ряд противоречий.

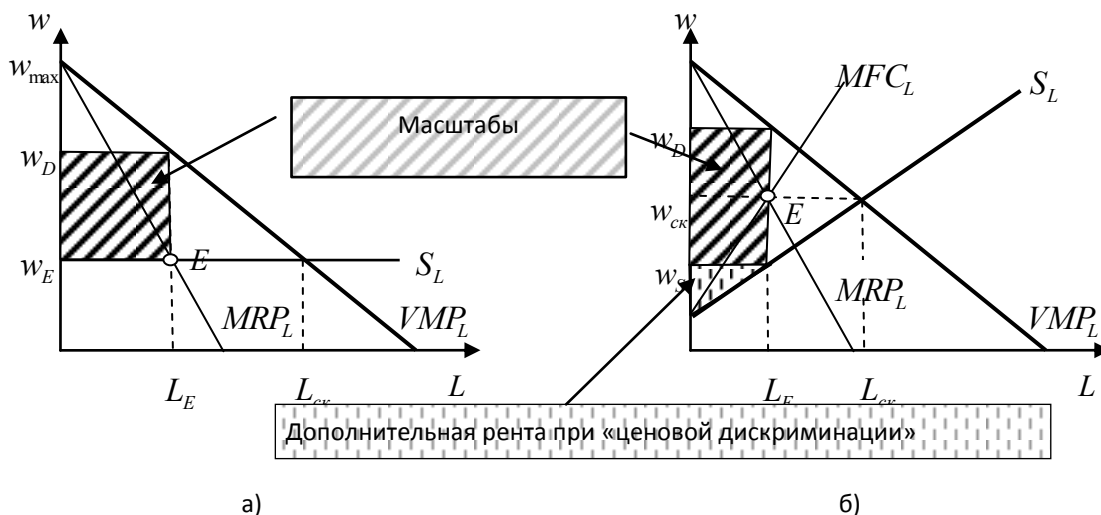


Рис. 3. Масштабы «эксплуатации труда» в неоклассическом подходе
а) при монополии фирмы на рынке благ и конкурентном рынке труда;
б) при монополии фирмы на рынке благ и монополии на рынке труда

Во-первых, в традиционном неоклассическом подходе фирма присваивает ренту труда не только в ситуации монопольной власти, но и в ситуации двухсторонней совершенной конкуренции. В условиях конкуренции она равна площади:

$$R_f = \int_{L=0}^{L_{ск}} (VMP_L - w_E) \cdot dL_{ск} ,$$

тогда как в условиях монополии она составляет

$$R_f = \int_{L=0}^{L_{ск}} (MRP_L - w_E) \cdot dL_{ск} = (w_D - w_E) \cdot L_E ,$$

что по площади в два раза меньше, но в расчете на одного работника (с учетом того, что $L_{ск}=2L_E$) столько же. Правда, в данном случае важным является адекватное сравнение двух структур: ведь в условиях конкуренции цена продукции меньше, а, значит, линия $VMP_L=P \cdot MP_L$ должна располагаться ниже, чем для монополии. И тогда общая рента работодателя в условиях совершенной конкуренции окажется уже не в 2 раза больше, чем в условиях монополии (как это следовало бы из рис. 3а), а меньше. Соответственно, рента в расчете на одного эксплуатируемого работника в условиях совершенной конкуренции окажется меньше, чем в условиях монополии. Однако все это означает только одно: фирма-монополист лучше присваивает рыночные преимущества, но это абсолютно не означает, что она жестче эксплуатирует труд.

Во-вторых, в действительности монопольное положение фирмы на рынке товаров и услуг редко сочетается с «совершенно конкурентным рынком труда», последнее может относиться только к отдельным профессиям работников. Как правило, конкурентные преимущества фирмы на рынке товаров и услуг создаются за счет применения специфических активов, то есть уникального оборудования, технологий, а также работников с особыми знаниями и навыками, других невоспроизводимых или слабо воспроизводимых ресурсов. Поэтому более вероятным является отнесение в условиях монополии на товарном рынке обслуживающего его рынка труда также к монополизированным типам рыночных структур (как минимум, типу «монополистической конкуренции» и др.). Доходность товарного рынка сообщается рынку труда в виде доходности фактора «труд». Наличие монопольной власти у продавцов факторов производства позволяет им, кроме возмещения цен воспроизводства, также участвовать в перераспределении общей ренты. В случае с фактором «труд» это означает увеличение ренты, присваиваемой трудом, за счет уменьшения ренты работодателя. В целом наличие той или иной монопольной власти у продавца на рынке факторов производства позволяет приблизить рыночную цену фактора к цене спроса на него и перераспределить ренту в пользу данного фактора.

В-третьих, в условиях высокой дифференциации услуг труда по качеству и производительности, работодателю даже может быть выгодно делиться с работниками общей рентой. Так, в неокейнсианской модели Дж. Шапиро – Дж. Стиглица установление эффективной ставки заработной платы на уровне выше равновесной ставки позволяет работодателю приобрести работников с более высокой альтернативной стоимостью, и, как правило, более высокой производительностью. К похожему результату приводит и теория агентских отношений. Однако обе теории утверждают по сути одно и то же: предприниматель практикует «добросовестное» поведение по отношению к работникам, потому что ему это выгодно, приводит к максимизации его прибыли. Получается такая изоциренная, осовремененная «система выжимания пота».

В-четвертых, предельная производительность труда, определяющая верхнюю границу цены труда, согласно неоклассическим моделям, основанным на функции Кобба-Дугласа, находится в прямой зависимости от капиталовооруженности труда. Логично предположить, что при увеличении капиталовооруженности труда «поднимается» и нижняя граница цены труда, определяемая условиями его предложения: технологический прогресс сопровождается ростом квалификационных требований, что приводит к увеличению издержек воспроизводства рабочей силы. Это позволяет объяснять процесс эксплуатации в динамике, хотя пока еще не в историческом времени.

Цену предложения труда, на наш взгляд, вполне можно трактовать как цену воспроизводства фактора труд: при меньшей оплате услуг труда данный фактор просто не будет предлагаться в необходимом количестве. Поскольку кривая предложения труда в современном неоклассическом подходе выводится на основе модели выбора между доходом и досугом, предложение труда при заданной ставке заработной платы определяется предельной нормой замещения досуга доходом и зависит также от возможности получения доходов альтернативным способом (социальных

пособий и т.д.). Поэтому можно согласиться с мнением Р. Басария, что неэквивалентность распределения в современных экономических системах связана с «разной степенью мотивации труда» у рабочего и у капиталиста и с «разной настоятельностью вступления в сделку» (Басария, 2000). Оба условия, на наш взгляд, определяют более низкую норму замещения дохода досугом у рабочего, чем у капиталиста-предпринимателя, что находит свое отражение в более низкой цене предложения услуг труда.

Аналогичным образом кривая предложения капитала отражает условия воспроизводства фактора капитал и выводится из модели выбора между текущим и будущим потреблением И. Фишера. В этой модели на норму временного предпочтения влияет уровень доходов и редкость денежного (ссудного) капитала как фактора производства. Поскольку в несовершенных рыночных структурах равновесие на рынке капитала также формируется при существовании разрыва между кривой спроса на капитал, определяемой ценностью его предельного дохода, и кривой предложения капитала, определяемой его альтернативной стоимостью, можно говорить об эксплуатации фактора «капитал» по аналогии с эксплуатацией фактора труд.

Наконец, в рамках подхода, предложенного Дж. Робинсон, нормальная прибыль также может рассматриваться не просто как альтернативная стоимость предпринимательского ресурса, но и как цена его воспроизводства. При отсутствии нормальной прибыли становится невозможным удержание предпринимателя в рамках данной фирмы, и тогда предпринимательский ресурс не воспроизводится в необходимом объеме. В то же время экономическая прибыль (прибыль сверх нормальной) складывается из рент, получаемых от использования (эксплуатации в позитивном смысле) разных факторов. Однако для этого все факторы должны быть учтены, в том числе особые таланты, усилия и другие полезные качества предпринимателя (склонность к риску, например).

Для выделения той части прибыли, которая связана со специфичностью предпринимательского ресурса, необходимо определение функции предельного продукта предпринимательского труда или предельной ставки вознаграждения за единицу риска (с последним еще возникает проблема измерения). В то же время нужно учитывать, что предпринимательский ресурс, в отличие от других факторов, наиболее разнороден, и для оценки его вклада невозможно применить средний подход или подход «по аналогии». Если такой подход использовать на практике, то более качественный ресурс, согласно закономерности, открытой Дж. Акерлофом, просто уйдет с рынка, исчезнет вообще, что для экономического развития еще хуже.

Глубинной коллизией неоклассического подхода является то, что монополия, в которой в принципе оказывается возможной эксплуатация, рассматривается как разновидность равновесного состояния рынка, а, значит, удовлетворяющего все стороны обмена. Иными словами, *неоклассиками смоделирована такая система отношений, в которой один из участников (чья целевая функция является целевой функцией самой модели) обладает явным встроенным преимуществом перед другими участниками (чьи интересы описываются в виде системы ограничений – то есть их нужно просто учитывать)*. В таком подходе завуалирована проблема неэквивалентного распределения доходов.

Обратим внимание также на ограниченность либертарианского подхода к справедливости, инкорпорированного в неоклассические модели, где ставится знак равенства между равновесием, эквивалентностью и справедливостью. Дополнение к либертарианскому подходу в виде концепции процедурной справедливости Р. Нозика, согласно которой результат считается справедливым, если сам процесс был основан на справедливых правилах (*Nozik, 1974*), означает некоторый шаг в сторону институционального понимания справедливости.

Альтернативный либертарианскому утилитаристский подход (И. Бентам, Дж. Викри, Дж. Харшаньи) сталкивается с проблемой сложения индивидуальных функций полезности. Поскольку единица измерения полезности (*util*) является не реальной, а виртуальной, у разных субъектов существует не только своя шкала распределения полезности, но еще и разный измеритель («масштаб полезности» - своего рода аналог «масштаба цен», однако последний, в отличие от первого, в экономике является общим).

Эгалитарный подход к справедливости (Платон, Аристотель, Ж.-Ж. Руссо, Г. Бабеф) основан на идеях равного изначального распределения богатства и обеспечения равенства возможностей индивидуумов. Утверждается: поскольку такое состояние равенства не является устойчивым, в долгосрочном периоде оно должно поддерживаться соответствующими правилами эквивалентного распределения доходов. Недостатком эгалитарного подхода к справедливости является отождествление эквивалентности и справедливости, в то время как эти понятия лишь пересекаются, но не поглощают друг друга.

Указанный недостаток исправляется в подходе к справедливости Дж. Ролза, основанном на «вуали неведения» и «максимизации долговременных ожиданий» наименее обеспеченных членов общества. Согласно Ролзу, институты должны быть установлены таким образом, чтобы человек, оказавшийся в наименее благоприятной ситуации, был в наибольшей степени застрахован от случайностей судьбы. Однако Ролз не описывает способов разграничения стихийного и намеренного неблагополучия, и в этом недостаток его концепции. Заметим: в российской практике ролзианский подход частично используется при распределении межбюджетных трансфертов из Фонда финансовой поддержки регионов.

Подводя итог сказанному, уточнение неоклассического подхода к проблеме распределения доходов нам видится: а) в дальнейшем разложении производственной функции Кобба-Дугласа (или другой ПФ) на факторы, определяющие результат, так, чтобы не оставался 70-80% остаток Р. Солоу; б) в регрессионном исчислении вклада каждого фактора; в) в переходе от оптимизационной модели фирмы к равновесной модели, в которой под равновесием понимается паритет целевых функций разных факторов. Такой подход одновременно позволит избежать присущего неоклассике приоритета сферы обмена и вывести закономерности распределения из закономерностей сферы производства. А нахождение эквивалентных соотношений будет ориентиром для институциональной настройки системы, направленной на справедливое распределение доходов, хотя не сводится к нему.

3. Институциональный подход к распределению доходов.

Институционалисты пока внесли малый вклад в теорию распределения доходов. В то же время некоторые их положения указывают на те направления, в которых эта теория должна развиваться.

Во-первых, они *расширяют экономические границы изучаемого явления*, рассматривая его также в рамках правил, создаваемых и поддерживаемых в других сферах человеческого общества. В первую очередь речь идет о социальных и этических институтах.

Так, согласно Ролзу, для достижения справедливости в распределении доходов «... необходимо поместить социальный и экономический процесс в окружение соответствующих политических и правовых институтов. Без должной системы этих сопутствующих (*background*) институтов результат процесса распределения не будет справедливым» (Ролз, 1995. С. 245). И далее: «С точки зрения законодательной стадии, рационально застраховать себя и своих потомков от случайностей рынка. Действительно, этого, судя по всему, требует принцип различия. Но как только с помощью безвозмездных социальных выплат будет обеспечен должный минимум, вполне честно определять остаток совокупного дохода с помощью системы цен, предполагая, что она достаточно эффективна и свободна от монополистических ограничений и что были устранены неоправданные внешние эффекты» (Ролз, 1995. С. 247).

К базовым институтам Ролз относит: 1) «справедливую конституцию», гарантирующую «свободы равного гражданства», свободу совести и мысли, а также «справедливую ценность политической свободы»; 2) справедливый процесс политического выбора правителей, поддерживаемый «честным равенством возможностей» (в противоположность формальному равенству); 3) поддержание, кроме «обычных типов общественного капитала», «равных шансов на образование и культуру для людей со сходными дарованиями и мотивацией с помощью субсидирования частных школ, либо создания системы общественных школ»; 4) устранение «монополистических ограничений и барьеров» в деятельности фирм и частных ассоциаций; 5) гарантирование правительством социального минимума путем выплат по болезни и нетрудоспособности и «с помощью таких средств, как дифференцированные доплаты к доходу (так называемый негативный подоходный налог)» (Ролз, 1995. С. 245-246).

Дж. Ролз высказал также свои соображения по поводу роли институтов справедливого налогообложения в распределении доходов. Двумя главными задачами налоговой системы он считал: 1) «корректирование в распределении богатства и предотвращение концентрации власти», которая «наносила бы ущерб справедливой ценности политической свободы и честному равенству возможностей». Это может быть обеспечено через введение налогов на наследство и дарение, а также ограничение самого наследования; 2) обеспечение производства коллективных благ, осуществления безвозмездных социальных выплат и «создания равенства возможностей в образовании» (Ролз, 1995. С. 247-249).

Поскольку этические и социальные правила оказывают существенное влияние на функционирование экономических систем, они должны входить в арсенал тех конституционных (первичных) правил, которые учитываются при разработке правил-целей (вторичных) и инструментальных (третичных) правил. Кроме того, они должны легко «приводиться в действие». Так, представитель современной этической экономики Р. Т. Де Джордж пишет, что проблема справедливой заработной платы в США так остро не стоит, как в развивающихся странах, именно потому, что исторически там были

выработаны и действуют *социальные институты, ограничивающие эксплуатацию труда*: законы о минимуме заработной платы, страхование по безработице, переговоры работодателей с профсоюзами (Джордж, 2001. С. 617).

Социальные институты, о которых пишет Р.Т. Джордж, вполне могут быть инкорпорированы в современные неоклассические модели. В частности, из модели выбора между доходом и получением социального пособия следует, что, при наличии различий в индивидуальных нормах замещения досуга доходом, увеличение социальной помощи приводит к уменьшению предложения труда при любой заданной ставке заработной платы. Одновременно это означает поднятие функции предложения труда вверх в направлении оси цен и увеличение цены воспроизводства рабочей силы. Социальные нормы и институты применяются при разработке разных форм участия работников в прибыли фирмы, увеличении той ее части, которая распределяется в социальные фонды. Иными словами, *правила могут как изменять вид функций предложения факторов производства, так и играть роль встроенных инструментов распределения рентных доходов конъюнктурного или технологического (инновационного) происхождения*.

Во-вторых, институционалисты признают существование *транзакций разного типа*: рыночных, управляющих, ратионирующих (Commons, 1934) и разных механизмов координации внутри фирмы и за ее пределами (Коуз, 2001), что немаловажно для понимания реального взаимодействия факторов производства. Такое понимание позволяет преодолеть главный недостаток неоклассического подхода, распространяющего чистые (рафинированные) и полноценные рыночные отношения на все сферы экономической деятельности, в том числе сферу трудовых отношений. Если в рыночных транзакциях присутствует экономическое равноправие сторон, то в управленческих транзакциях существуют отношения подчинения, а ратионирующие транзакции еще и придают этим взаимоотношениям предустановленный характер.

Институционалисты обнаружили, что внешние рынки факторов производства, в частности рынок труда, в реальности далеки от тех идеальных моделей обмена, которые представляют неоклассики. Это объясняется как неоднородностью продаваемого (покупаемого) на таких рынках товара, значительной асимметрией информации о его качестве у продавцов и покупателей, и, как следствие, возникновением феномена «ухудшающего отбора» (Акерлоф, 1994), так и зависимостью полезности услуг труда от многих факторов как объективного, так и субъективного характера. Современные экономисты Д. Гейл и Л. Шепли показали, что учет фактора времени при принятии решений и вовсе позволяет обосновать эффективность нерыночных способов координации на некоторых внешних рынках, подобных рынку труда (Железова, Измалков, Сонин и Хованская, 2013. С. 5-7).

В то же время другие исследователи обнаружили перемещение рынков труда внутрь фирмы, заявив о существовании феномена «внутренних рынков труда» (Розен, 2001. С. 127-131). Заметим, такое же перемещение происходит и для фактора «предпринимательская способность», и отчасти для фактора «капитал». Однако внутри фирм преобладают управленческие механизмы координации (Коуз, 2001. С. 35), а

значит, полноценные торги по определению там существовать не могут. Иными словами, рыночные отношения, перемещаясь внутрь фирмы, трансформируются.

В-третьих, институционалисты признают *значимость прав собственности*, что также позволяет пролить свет на проблему распределения доходов, в частности, объяснить вознаграждение фактора капитал в современных корпорациях, а также высокие зарплаты и бонусы менеджеров.

Главное институциональное отличие современных корпораций от частных предприятий заключается в том, что в них юридически собственность владельцев капитала распространяется только на уставный капитал, но не распространяется на все активы. Иными словами, здесь титул собственности на активы (как это имеет место в частном предприятии) подменяется титулом собственности на капитал. Однако корпорация получает экономический эффект от функционирования объединенных активов. Таким образом, изначальная недоопределенность (размытость) прав создает благоприятную почву для их неявного присвоения. Особенность корпорации и в том, что в ней в большей степени, нежели в любом другом предприятии, происходит расщепление пучка прав собственности на объединенные активы, передача преобладающей части их управленцам.

В традиционной иерархии прав собственности владение занимает фундаментальную позицию, ибо именно владелец объекта решает вопрос о передаче прав на другой уровень экономической власти. В корпорациях происходит своего рода *«фундаментальная трансформация»*: право владения превращается из основного, определяющего в нечто второстепенное и уязвимое. А права управления, использования и даже распоряжения, передаваемые директорату, то есть исполнительной власти, приобретают главенствующую роль. Как известно, в связи с «передачей прав» возникают, как минимум, три проблемы: определение эффективных границ полномочий, проблема доверия и проблема контроля. Поскольку в крупных корпорациях эффективна передача больших полномочий исполнительной власти, две другие проблемы усиливаются многократно.

В корпорациях собственность на капитал сводится к владению одним фактором, который сам по себе не функционален, то есть без объединения с другими факторами он не способен приносить доход, либо этот доход ничтожен. Неслучайно О. Фавро обращает внимание на «исчезновение» прав собственности у акционеров в современных корпорациях (Favreau, 2012). В то же время управление касается объединенных и функционирующих факторов, превратившихся в активы. В этом смысле экономическая власть у управленцев может быть даже больше, чем у собственников-владельцев капитала.

Именно поэтому крупный собственник капитала для закрепления своей власти предпринимает действия двойного характера. Во-первых, наиболее важные (стратегические) управленческие функции он будет выполнять сам или передавать их наиболее приближенным людям (семье, клану и т.п.). К предпринимательским функциям такого собственника относятся: а) организация бизнеса как такового; б) объединение активов и определение профиля предприятия; в) определение стратегии развития предприятия; г) функции, касающиеся изменения активов (слияний, поглощений, развития производства). Иными словами, он сам превращается

в главного управленца.

Во-вторых, он будет стараться установить неявные права собственности на специфические активы, которые приносят ему экономическую ренту. Еще представитель старого американского институционализма Т. Веблен, критикуя теорию производительности Дж.Б. Кларка, связывал происхождение прибыли с общественной властью капиталистов, позволяющих им присваивать результаты технологического прогресса, принадлежащие всему обществу (*Veblen, 1908; Коэн и Харкорт, 2009. С. 18*). *Управленцы* являются носителями специфической информации об особенностях работы предприятия, поэтому они могут присоединять к своему доходу и информационную ренту. Они *присваивают ренты, получаемые от использования тех видов капитала, права собственности на которые не установлены или недоопределены*, а именно: части нематериального капитала (торговых марок, незарегистрированных авторских прав, ноу-хау), социального капитала (внешних связей), политического капитала (связей с носителями власти) фирмы и пр.

В то же время для присвоения и удержания организационной ренты предпринимательским фактором, на наш взгляд, создаются специальные институты (*Малкина, 2011*):

1) *институт инсайдерской оценки управленческого труда*. Поскольку для проникновения на рынок предпринимательского труда устанавливаются собственные барьеры доступа (как формальные, так и неформальные), фактически цена управленческого труда определяется не на внешнем, а на внутреннем рынке. Да и элементов рынка в этих отношениях не так уж много;

2) *институт вознаграждения за специфические функции* в области организации производства (связанные с принятием стратегических решений, касающихся развития бизнеса, в области договорных отношений, слияний, поглощений, преобразования активов и пр.). Поскольку такого рода деятельность нередко носит единичный и неповторяющийся характер, она не может быть оценена на основе стандартных тарифов, и возможности бенчмаркинга в этом плане тоже ограничены;

3) *институт бонусов* – институт присвоения переменной прибыли как вознаграждения за особые успехи в управлении и качество менеджмента. Современная бонусная система предусматривает даже выполнение бонусами роли «золотых парашютов» для менеджеров в случае кризиса.

Ясно, что эквивалентное и справедливое распределение означает создание институциональных барьеров или ограничений для такой деятельности.

Проведенное исследование позволяет сделать ряд выводов.

1. Сфера распределения доходов является самостоятельной сферой со своими особыми транзакциями, и поэтому она не может быть полноценно описана на основе закономерностей сферы обмена, что предлагают нам неоклассические модели.

2. Традиционный марксистский подход, основанный на теории эксплуатации труда капиталом, верно подмечает проблему неэквивалентности, но в то же время обладает рядом недостатков, не позволяющих достоверно оценить степень эксплуатации: марксистские модели являются однофакторными, игнорируют важность ценового

механизма, не учитывают исторической трансформации некоторых факторов и явления диффузии факторных доходов.

3. Неоклассический подход позволяет смоделировать идеальные взаимоотношения, между тем, эти модели основаны на отождествлении равновесия, эквивалентности и справедливости, что является весьма спорным. Неоклассические модели основаны также на принципе достижения целевой функции одного фактора при ограничениях, задаваемых другими факторами, что вуалирует проблему неэквивалентности в распределении доходов.

4. Построение альтернативных моделей с встроенной эквивалентностью отсылает нас к поиску правила соизмеримости качественно разнородных усилий. Удовлетворительное решение данной проблемы нам видится также в переформулировке самой модели. Принцип справедливости в нее может быть инкорпорирован в виде необходимости достижения паритета целевых функций различных факторов с учетом всех ограничений (в том числе условий воспроизводства предпринимательского ресурса).

5. Проблема распределения доходов в современном обществе носит во многом институциональный характер. Внедрение в неоклассические модели этических и социальных институтов видоизменяет функции предложения факторов и правила распределения общей ренты.

6. Неинституциональный подход позволяет обнаружить «великую трансформацию» прав собственности в современных корпорациях, в результате которой права владения оказались подчиненными правам использования. Поэтому собственник крупного капитала всегда будет оставлять основные предпринимательские функции за собой и трансформировать свое право владения капиталом в право управления объединенными активами. Для удержания организационной ренты, возникающей от их использования, создаются собственные институты: инсайдерской оценки управленческого труда, институт вознаграждения за особые функции и институт бонусов.

7. Особый интерес представляет присвоение доходов тех факторов, права собственности на которые недоопределены и в доорганизационном состоянии как бы находятся в «общественном достоянии» (в том числе достижений прошлых поколений). Нечеткость или отсутствие прав на некоторые специфические активы обусловлена особенностями их функционирования (длительностью). В современной рыночной экономике организаторы производства заполняют царящий здесь институциональный вакуум специально создаваемыми институтами присвоения общественного дохода (в том числе торговыми марками и неразделенными авторскими правами).

Все вышеперечисленные выводы представляются отправными точками дальнейшего неинституционального анализа проблемы распределения доходов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Акерлоф Дж. (1994). Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм. *Thesis*, Вып. 5, с. 91-104.

Басария Р. (2007). К вопросу об эксплуатации труда в рыночной экономике. *Общество и экономика*, № 7, с. 196-200.

Богачев С. П. (2012). Менеджеризм как устранение недостатков капитализма / *Труды V Всероссийского конгресса по экономической теории*, Том 1. Политическая экономия. Микроэкономика (экономика локальных рынков). Макроэкономика (национальная экономика). Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, с. 13-17.

Большая советская энциклопедия (1969-1978). В 30 т. М.: «Советская энциклопедия» / Словари и энциклопедии на Академике. (<http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/>).

Джордж Р. Т. Де. (2001). Деловая этика / Пер. с англ. Р.И. Столпера. СПб.: «Экономическая школа»; М.: Издательская группа «Прогресс», Т. 2.

Железова Е., Измалков С., Сонин К. и Хованская И. (2013). Теория и практика двусторонних рынков (Нобелевская премия по экономике 2013 года). *Вопросы экономики*, № 1, с. 4–26.

Коуз Р. (2001). Природа фирмы / В кн.: Природа фирмы: Пер. с англ. М.: Дело, с. 33-52.

Коэн А. и Харкурт Дж. (2009). Судьба дискуссии двух Кембриджей о теории капитала. *Вопросы экономики*, № 8, с. 4-27.

Малкина М. Ю. (2011). От теории равновесия – к новой теории эксплуатации. *TERRA ECONOMICUS*, Т. 9, № 4(1), с. 15-22.

Маркс К. (1961). Капитал. Критика политической экономии. Том третий. Книга III: Процесс капиталистического воспроизводства, взятый в целом. Часть 1. Главы I-XXVIII. Под ред. Ф. Энгельса. М.: Государственное издательство политической литературы.

Райт Э. О. (2007). Что такое аналитический марксизм? *Вопросы экономики*, № 9, с. 121-138.

Робинсон Дж. (1986). Экономическая теория несовершенной конкуренции. (Серия: «Экономическая мысль Запада»). М.: Прогресс.

Розен Ш. (2001). Трансакционные издержки и внутренние рынки труда / В кн.: Природа фирмы: Пер. с англ. М.: Дело, с. 112-134.

Ролз Дж. (1995). Теория справедливости / Научн. ред. издания проф. В. В. Целищев; пер. с англ. Новосибирск: Изд-во Новосибирского университета.

Сраффа П. (1999). Производство товаров посредством товаров. М.: ЮНИТИ.

Adelman I. (1975). Development Economics: A Reassessment of Goals. *American Economic Review* 65, no. 2 (May), pp. 302-309.

Commons J. R. (1934). Institutional Economics: Its Place in Political Economy. New York: Macmillan.

Favereau O. (2012). Investigations et implications: synthèse des travaux / In.: Roger, B., ed., L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales, Lethielleux, Paris, pp. 17-103.

Kuznets S. (1989). Economic development, the family, and income distribution. Selected essays. Cambridge: Cambridge University Press.

Nozick R. (1974). Anarchy, state and utopia. Oxford.

Roemer J. A. (1982). General Theory of Exploitation and Class. Harvard University Press.

Roemer J. (1986). New Directions in the Marxian Theory of Exploitation and Class, Analytical Marxism / J. Roemer (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, pp. 81-113.

Sen A. (1997). On Economic Inequality. Expanded edition. Oxford:

Clarendon Press.

Steedman I. (1981). Marx after Sraffa. London: Verso.

Veblen T. (1908). Professor Clark's Economics. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 22, no. 2, pp. 147-195.

REFERENCES

Akerlof G. A. (1994). The market for «Lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism. *Thesis*, vol. 5, pp. 91-104.

Basariya R. (2000). To the question of exploitation of labour in the market economy. *Society and Economics*, vol. 7, pp. 196-200.

Bogachev S. P. (2012). Managerizm as removal of capitalism weaknesses / Essays of V All-Russian congress of economic theory, vol 1. Political Economy. Microeconomics (economics of local markets). Macroeconomics (national economics). Yekaterinburg: The Institute for economics by the Ural department of Russian Academy of Sciences, pp. 13-17.

The Big Soviet Encyclopedia (1969-1978). In 30 vol. M.: «Soviet encyclopedia / Vocabularies and Encyclopedias in the Academics. (<http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/>).

George R. T. De. (2001). Business ethics, 5th ed. / Translated from eng. By R. I. Stolper. SPb., «Economic school»; M.: Publishers «Progress», vol. 2.

Zhelesova E., Izmalkov S., Sonin K. and Khovanskaya I. (2013). Two-Sided markets: theory and applications (Nobel Memorial Prize in Economics 2012). *Voprosy Ekonomiki*, no. 1, pp. 4-26.

Coase R. H. (2001). The nature of the firm / In.: The Nature of the Firm: Translated from eng. M.: Delo, pp. 33-52.

Cohen A. J. and Harcourt G. C. (2009). Whatever happened to the Cambridge capital theory controversies? *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 4-27.

Malkina M. Yu. (2011). From the equilibrium theory to the new theory of exploitation. *TERRA ECOMICUS*, vol. 9, no. 4(1), pp. 15-22.

Marx K. (1961). Capital. A critique of political economy. Vol. 3. Book III: The process of capitalist production as a whole. Part 1. Chapters I-XXVIII. Ed. Engels F. M.: The State Publishers of Political Literature.

Wright E. O. (2007). What is analytical marxism? *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, pp. 121-138.

Robinson J. V. (1986). The economics of imperfect competition. (Series: «Economic thought of the west). M.: Progress Publishers.

Rosen S. (2001). Transaction costs and internal labor markets / In.: The Nature of the Firm: Translated from eng. M.: Delo Publishers, pp. 112-134.

Rawls J. B. (1995). A Theory of justice / Sc. ed. prof. V. V. Tselitshev; translated from eng. Novosibirsk: Novosibirsk State University Publishers.

Sraffa P. (1999). Production of commodities by means of commodities. M.: UNITI.

Adelman I. (1975). Development economics: A reassessment of goals. *American Economic Review* 65, no. 2 (May), pp. 302-309.

Commons J. R. (1934). Institutional economics: Its place in political economy. New York: Macmillan.

Favereau O. (2012). Investigations et implications: synthèse des travaux / In.: Roger, B., ed., L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales, Lethielleux, Paris, pp. 17-103.

Kuznets S. (1989). *Economic development, the family, and income distribution. Selected essays.* Cambridge: Cambridge University Press.

Nozick R. (1974). *Anarchy, state and utopia.* Oxford.

Roemer J. A. (1982). *General theory of exploitation and class.* Harvard University Press.

Roemer J. (1986). *New directions in the Marxian theory of exploitation and class, analytical Marxism / J. Roemer (ed.).* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 81-113.

Sen A. (1997). *On economic inequality. Expanded edition.* Oxford: Clarendon Press.

Steedman I. (1981). *Marx after Sraffa.* London: Verso.

Veblen T. (1908). *Professor Clark's Economics. Quarterly Journal of Economics*, vol. 22, no. 2, pp. 147-195.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУТА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ОТ КАПИТАЛОВ С УЧЁТОМ КОНЦЕПЦИИ НЕЙТРАЛЬНОСТИ

СОКОЛОВСКАЯ ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВНА,

*кандидат экономических наук, научный сотрудник,
Институт экономики промышленности НАН Украины,
e-mail: elena.lukyanenko@gmail.com*

СОКОЛОВСКИЙ ДМИТРИЙ БОРИСОВИЧ,

*кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Институт экономики промышленности НАН Украины,
e-mail: dmy.falko@gmail.com*

В статье проанализировано экономическое поведение инвесторов с точки зрения достижения налоговой нейтральности. Представлена сравнительная характеристика видов нейтральности. Исследованы два типа налоговой нейтральности при регулировании деятельности экономических агентов: нейтральность к налогам и нейтральность при помощи налогов. Предложена концепция эффективного налогообложения капиталов, основой которой является максимальное приближение при наличии институционального фактора («мир с налогами») к оптимальному размещению капиталов посредством применения принципов налоговой нейтральности в открытой экономике. Даны рекомендации относительно последовательности реформирования налоговой системы Украины, конечным этапом которой является переход к системе двойственного налогообложения доходов от капитала, которая, в свою очередь, предполагает использование пропорциональной ставки налога на все доходы от капитала и применение прогрессивного налога на индивидуальные доходы

Ключевые слова: налогообложение; экономическое поведение; экономический агент; инвестиции; эффективность.

DEVELOPING OF INSTITUTION OF CAPITAL INCOME TAXATION TAKING INTO ACCOUNT THE TAX NEUTRALITY CONCEPTS

SOKOLOVSKA OLENA, V.,

*candidate of economic sciences (PhD), researcher,
Institute of Industrial Economics of National Academy of Ukraine, Donetsk,
e-mail: elena.lukyanenko@gmail.com*

SOKOLOVSKYI DMYTRO, B.,

*candidate of economic sciences (PhD), senior researcher,
Institute of Industrial Economics of National Academy of Ukraine, Donetsk,
e-mail: dmy.falko@gmail.com*

The paper deals with investors' economic behavior in the context of achieving of tax neutrality. The comparative analysis of neutrality types is made. The two types of tax

neutrality in the process of economic agents' activity regulation are examined: the tax neutrality itself and the neutrality, achieving by levying taxes. The approach to effective capital income taxation, based on maximum approximation in presence of institutional factor ("world without taxes") to optimal capital allocation by applying principles of tax neutrality in open economy is submitted. The recommendations concerning sequent reforming of Ukrainian tax system, the final stage of which is to statement of dual income tax system, providing the flat tax rate for all capital income and progressive tax rate for individual income, are provided.

Keywords: taxation; economic behavior; economic agent; investment; effectiveness.

JEL: H21, H30, O17.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются наиболее привлекательной для страны-реципиента формой притока капитала, так как они вкладываются в реальные производственные активы и сопряжены с множеством положительных эффектов для реципиента, такие как дополнительные рабочие места и налоговые поступления, развитие инфраструктуры, приток технологий и управленческого опыта.

На первый взгляд ситуация с ПИИ для Украины выглядит более чем благополучно. Так, даже в кризисном 2009 г., когда из большинства стран мира наблюдался отток ПИИ, Украина закончила его приростом более чем в \$4 млрд. На 01.06.2012 г. в экономике страны наблюдалось положительное сальдо, уступавшее лишь показателям Китая (среди стран мира к Украине «приблизилась» по этому показателю только Бразилия). На 01.06.2012 г. по величине инвестиций в страны мира на единицу ВВП Украина уступала 16 странам ОЭСР, тогда как показатель привлечённых инвестиций на единицу ВВП для страны превысил аналогичные показатели для всех стран ОЭСР, кроме Бельгии, Ирландии, Люксембурга, Нидерландов, Португалии (сравнение проводилось по выборке из стран ОЭСР, а также ряда развивающихся стран: России, Индии, Индонезии, ЮАР, Бразилии и др.). Также, несмотря на то, что постоянно обсуждается проблема оттока капиталов из страны, аналогичная картина наблюдается и по сальдо привлечённых и выведенных ПИИ. А именно, в течение 2001 – первой половины 2012 гг. в Украине наблюдалось положительное, постоянно растущее сальдо ПИИ, а в кризисном 2009-м Украина по этому показателю уступила только Бельгии.

Однако при ближайшем рассмотрении географической структуры инвестирования можно обнаружить, что упомянутые дискуссии не безосновательны и благополучие – только видимое. Объемы инвестиций в экономику Кипра в течение 2001 г. – первой половины 2012 г. составляли свыше 90% общего объема украинских инвестиций в страны мира. Анализируя динамику ПИИ из Украины в страны мира, можно наблюдать их резкий скачок в 2007 г. При этом этот рост практически полностью покрывается увеличением вложений из Украины в экономику Кипра. Что касается ввозимых в Украину инвестиций, то Кипр на протяжении 2001 г. – первой половины 2012 г. также занимал первые места по объёмам ПИИ в страну. Несмотря на то, что в начале 2006 г. Кипр был исключён Кабинетом министров Украины из списка оффшорных зон, действующий договор ещё между СССР и Кипром об избегании двойного налогообложения позволяет достаточно свободную миграцию капиталов. К тому же Кипр и на сегодняшний день является оффшорной зоной для Российской Федерации.

Поэтому, зная ситуацию с вложением средств в эту юрисдикцию, можно предположить, что в данном случае речь идёт не о реальных инвестициях в экономику страны, а о «перекладывании» денег из одного кармана украинскими/российскими бизнес-группами в другой. Исключение данных и им подобных инвестиционных потоков из общего объёма моментально делает картину с ПИИ для Украины далеко не такой радужной.

Даже если оставить в стороне вопрос о «реальности» киприотских и им подобных инвестиций, структура ПИИ также заставляет задуматься. Ни Кипр, ни РФ, аккумулирующие максимум украинских инвестиций, не входят в группу лидеров по развитости и эффективности экономик, тогда как вложения в страны-лидеры исчисляется десятками долями процента и не достигает и сотни миллионов долларов, что свидетельствует о неэффективном размещении украинских инвестиционных капиталов. С другой стороны, анализ динамики инвестиционных вложений в экономику Украины со стороны субъектов иностранных юрисдикций показывает удельный рост Кипра и России и постепенное падение интереса к Украине со стороны развитых стран ЕС и США, что говорит об ухудшении финансово-экономического климата Украины.

Подходы к исправлению данных проблем, а именно: формирования эффективной структуры размещения капиталов и улучшения инвестиционного климата возможны, в частности, в плоскости налогового регулирования.

Отправной точкой экономического анализа международной налоговой политики является идея максимизации общего благосостояния заданной экономической системы при наличии налогообложения. Государство, выступая в качестве самостоятельного игрока и регулируя ситуацию при помощи использования налоговых инструментов, искажает по своей природе решения экономических субъектов, влияя на перераспределение ресурсов, в частности на желание субъекта инвестировать в стране пребывания или за границей. Поэтому, одной из признанных стратегий экономического поведения государства является такая, при которой его налоговая политика не должна влиять на поведение экономических субъектов.

Следует отметить, что проблема нейтрализации влияния налоговой политики мало исследована отечественными учёными. В условиях финансовой нестабильности необходимо разработать налоговую политику с учётом принципа нейтральности, для того, чтобы избежать проблем, связанных с искажением решений экономических субъектов. Для этого целесообразно обратиться к теоретическим основам проблемы нейтральности в международном налогообложении.

Цель данной статьи заключается в анализе экономического поведения инвесторов с учётом институциональных факторов, в частности, имеющих налоговых искажений и исследовании вопроса эффективности внедрения в экономику Украины налоговых систем, минимизирующих данные искажения. Актуальность этой проблемы возрастает в условиях глобализации мировой экономики, одним из проявлений которой является рост международной мобильности капитала и налоговой конкуренции.

Современная западная экономическая мысль содержит большое количество исследований на тему эффективного налогообложения доходов от капитала в открытой экономике. Проблематикой нейтрального налогообложения доходов от капитала занимались А. Auerbach (*Auerbach*,

1988), M. Devereux (*Devereux, 2007*), M. Desai, C. Foley, J. Hines Jr. (*Desai, Foley and Hines, 2004*), P. Diamond, J. Mirrlees (*Diamond and Mirrlees, 2000*), M. Graetz (*Graetz, 2000*), R. Griffith (*Griffith, Hines and Sørensen, 2010*), P. Musgrave (*Wilford, 1970*), P. Sørensen (*Sørensen, 2011*), J. Stiglitz, P. Dasgupta (*Stiglitz and Dasgupta, 1971*). Отдельные институциональные аспекты этой проблемы, связанные с правами собственности и провалами рынка (market failure), исследовали F. Bator (*Bator, 1958*), M. Desai, J. Hines, Jr. (*Desai and Hines, 2003*), M. Devereux (*Devereux, 2008*), J. Stiglitz (*Stiglitz, 1989*).

Отдельные аспекты налоговой политики различных стран при налогообложении доходов от капитала исследовали K. Hamada (*Hamada, 1966*), D. Hartman (*Hartman, 1981*), J. Hasseldine, A. Lymer (*Lymer and Hasseldine, 2002*), H. Huizinga, G. Nicodème (*Huizinga and Nicodeme, 2003*), D. Knirsch, R. Niemann (*Knirsch and Niemann, 2007*), P. Sørensen (*Sørensen, 2011*) и другие.

Идеальный «мир без налогов» при помощи конкуренции позволяет максимизировать суммарную продуктивность деятельности экономических субъектов путём оптимизации их оптимального размещения. В то же время, очевидно, что «мир без налогов» на сегодняшний день является утопией в силу необходимости централизованного финансирования разного рода общественных благ. Налоги же, уменьшая доходность функционирования агентов, потенциально изменяют их приоритеты, искажая экономическое поведение, что может приводить к нарушению оптимального распределения размещения активов и ряду других неэффективных решений.

Поэтому возникает задача при существовании налогового бремени попытаться максимально обеспечить эффективность распределения инвесторов в экономических системах. Это возможно, если ставки налогообложения будут являться минимально значимым фактором влияния на поведение экономических агентов, в результате чего распределение последних по экономическим средам в достаточной степени будет соответствовать распределению в «мире без налогов». Ситуация, при которой налоговые ставки не оказывают влияния на экономическое поведение агентов, носит название «налоговой нейтральности».

Можно говорить, что налоговая нейтральность является первым ухудшением ситуации, по сравнению с «миром без налогов» (другими словами: аналогом «second-best» – «второго наилучшего» решения относительно суммарной продуктивности инвесторов).

Частные типы нейтральности

Многочисленные исследования свидетельствуют, что всеобъемлющая налоговая нейтральность, обеспечивающая эффективное распределение капиталов, практически недостижима. При этом разработаны, можно их так назвать, частные (локальные) типы нейтральности: нейтральность экспорта капитала (capital export neutrality – CEN), нейтральность импорта капитала (capital import neutrality – CIN), национальная нейтральность (national neutrality – NN) (*Shaheen, 2007; Wilford, 1970*), нейтральность прав собственности на капитал (*capital ownership neutrality – CON*), нейтральность прав на национальную собственность (*national ownership neutrality – NON*) (*Desai and Hines, 2003*), рыночная нейтральность (*la neutralité au niveau du marché*) (*Devereux, 2008*), которые в той или иной мере позволяют приблизиться к требуемому эффективному распределению.

Из вышеизложенного следует, что обеспечение оптимального –

максимально продуктивного размещения капиталов уменьшается при эволюции от идеально-теоретических подходов к прикладным. Тогда как первые потенциально точнее решают исходную задачу, вторые имеют больше шансов быть реализованными на практике (см. рис. 1).

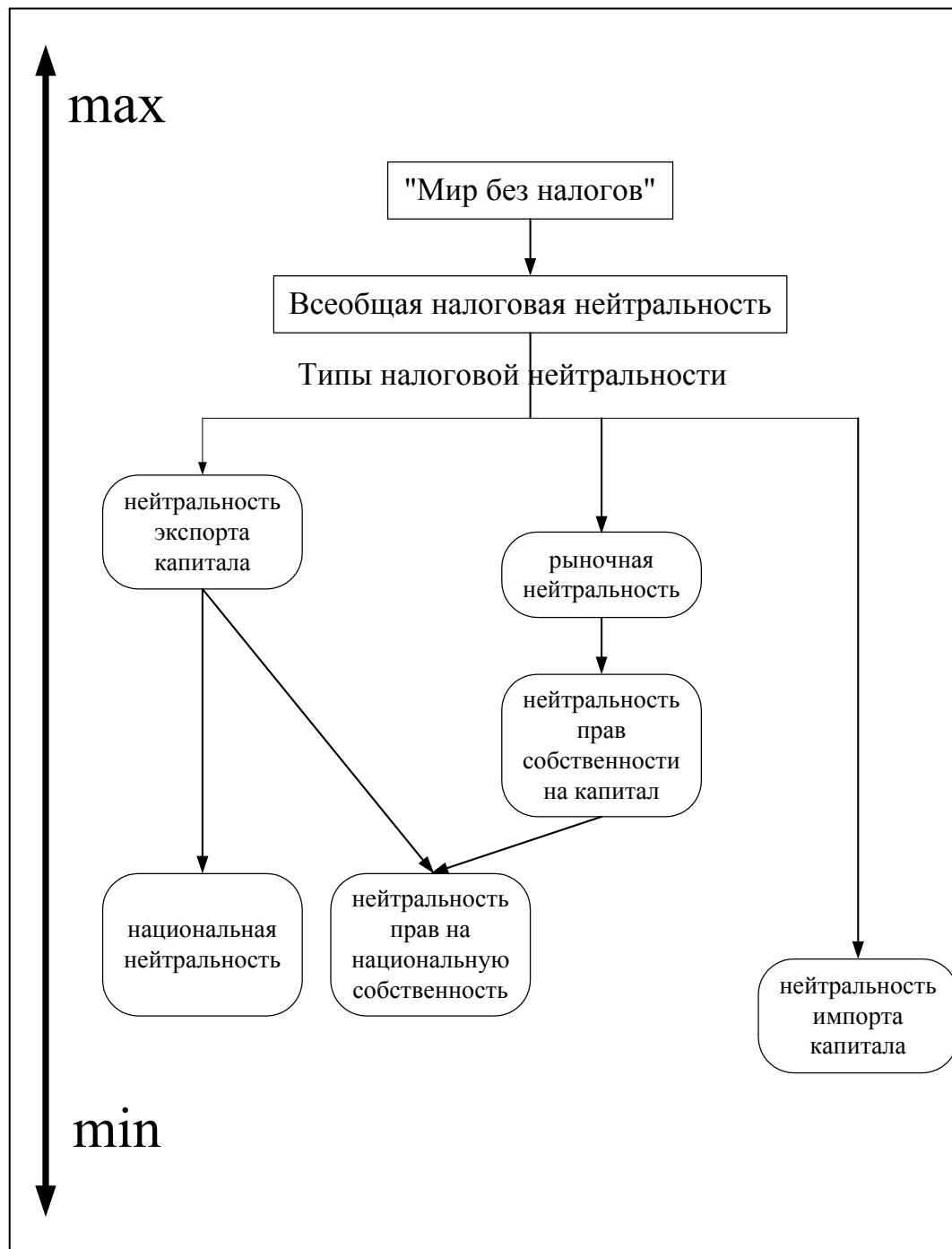


Рис. 1. Возможности обеспечения оптимального размещения капиталов

Исследование отдельных типов нейтральности должно дать ответ на вопрос: какой тип в институциональных условиях украинской экономики наиболее адекватен близко позволяет реализовать общий принцип нейтральности и за счёт чего?

На самом деле достижение общей – для всех инвесторов некоей группы экономик – цели совсем не обязательно является целью каждой из этих экономик, не говоря уже о целях отдельных инвесторов. Очевидно, что цель рационально действующего агента, так же как и экономики (точнее, государства, к которому относится данная экономическая система), состоит, в отличие от коалиции экономик, в максимизации его собственной прибыльности. То есть, рационально действующая национальная экономическая система стремится максимизировать прибыль собственных экономических субъектов, которая состоит из прибылей всех резидентов государства и суммы налогов, собранных с её резидентов и агентов, работающих на её экономическом поле.

При этом если инвестор реагирует на изменение экономической ситуации перераспределением инвестиций, то государство – варьированием налоговых ставок, при этом, абсолютно не собираясь отказываться от использования их регулирующей функции.

Анализируя поход к оптимизации благосостояния с точки зрения отдельной экономики, мы сталкиваемся с налоговой нейтральностью иного рода, отличного от описанного выше: такими ставками налогов, при которых конкретному инвестору становится безразлично, в какую юрисдикцию вкладывать капитал. А именно: обозначим $f_1, f_2, \dots, f_M$ – функции благоприятности экономического климата в заданных странах, отражающие, в какой мере экономический климат способствует повышению доходности инвестиций при прочих равных условиях. Через $t_1, t_2, \dots, t_M$ обозначим общее налоговое бремя в этих странах. Тогда условие налоговой нейтральности будет выглядеть таким образом:

$$\forall j : j = 1, 2, \dots, M : \frac{f_j}{\tau_j} - const \quad (1)$$

Можно выделить два вида учёта государством данного вида налоговой нейтральности при регулировании деятельности экономических агентов. Во-первых, государство может придерживаться принципа нейтральности, варьируя налоговые ставки в пределах, не нарушающих условий нейтральности. Следует заметить, что, учитывая большое разнообразие, сложность и несогласованность налоговых систем в разных странах, на практике нейтральности достигнуть не просто, а иногда и невозможно. В то же время государство может и игнорировать принцип нейтральности, устанавливая налоговые ставки исключительно на основе собственных целей и стремясь использовать искажения поведения агентов в собственных интересах. В этом случае состояние нейтральности может восприниматься в качестве своеобразной «нулевой» точки, начала отсчёта. Обратим внимание, что двум указанным подходам к максимизации благосостояния: с точки зрения объединения экономик и с точки зрения отдельной экономической системы, входящей в данное объединение, соответствуют также два в достаточной степени противоположных вида нейтральности: нейтральность, как минимизация искажений в поведении экономических агентов вследствие налогов – нейтральность к налогам и нейтральность, как безразличие к свойствам конкретных экономических систем, обеспечиваемое налоговым регулированием. Первая стремится минимизировать влияние налогов, отдавая распределение экономических

субъектов на откуп саморегулированию вследствие конкуренции, вторая определяет налоги как основной регулирующий инструмент (см. рис. 2).

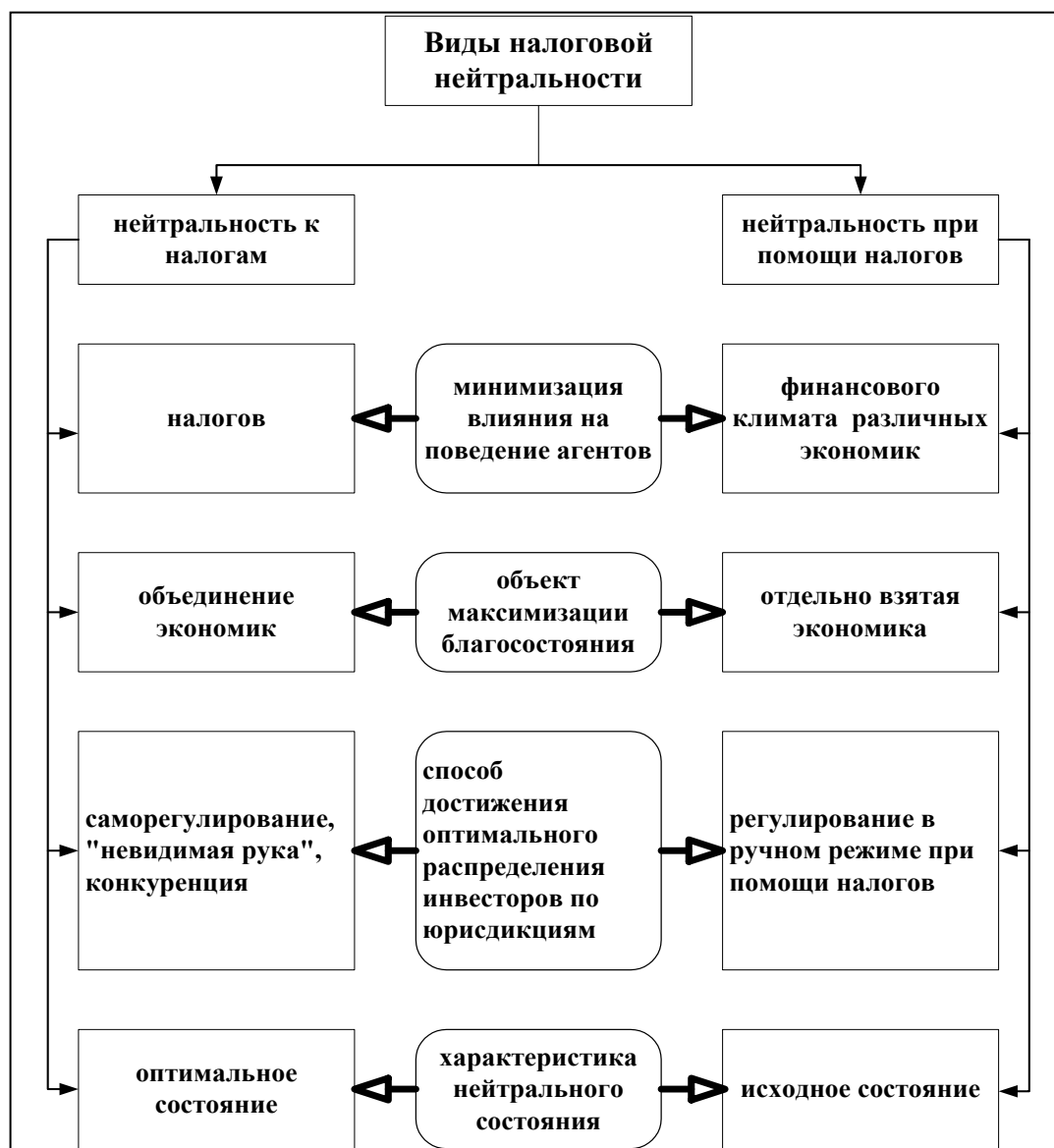


Рис. 2. Сравнительная характеристика видов нейтральности

Кроме уже упомянутого противоречия между целями отдельной экономики и объединением экономик, в которое она входит, любая держава сталкивается также с рядом иных противоречий: в первую очередь, с интересами экономических субъектов (её резидентов и нерезидентов), также стремящихся максимизировать собственную прибыль. Это противоречие порождает проблему оптимальной налоговой нагрузки: с одной стороны государство стремится к максимальным налоговым тарифам, с другой – не должно выходить за пределы налоговой нейтральности, а именно условия:

$$\forall j : j = 1, 2, \dots, M : \frac{f}{\tau} \geq \frac{f_j}{\tau_j}$$

, ибо в противном случае агенты уйдут из её экономического пространства.

Наглядно концепция эффективного налогообложения представлена на рис. 3.



Рис. 3. Концепция эффективного налогообложения капиталов с учётом институциональных факторов

Таким образом, основная идея эффективного налогообложения капиталов, состоит в создании условий для максимального приближения при наличии институционального фактора («мир с налогами») к оптимальному размещению капиталов посредством применения принципов налоговой нейтральности в открытой экономике.

В качестве адаптации описанной выше концепции нейтральности рассмотрим ситуацию с налогообложением доходов от капитала в Украине, экономическая система которой подпадает под определение «небольшой открытой экономики». Был проведен анализ существующих альтернативных систем налогообложения (*налог на денежные потоки по типу налога на потребление, ACE, CBIT, DIT-ASE*) на предмет их нейтральности в парах: акционерный/заёмный капитал, внутренние/международные источники финансирования ТНК, размещение доходов компаний в различных юрисдикциях.

На данный момент в Украине используется практически повсеместно принятое налогообложение доходов от капитала «у источника», как для резидентов, так и для нерезидентов. Согласно заключённым международным договорам, избегание двойного налогообложения осуществляется путём освобождения от налогообложения доходов

происхождения из Украины, сокращения ставки налога либо путём возвращения разницы между уплаченной суммой налога и суммой, которую резиденту необходимо уплатить в соответствии с международным договором. При отсутствии такого договора, нерезидент уплачивает налог на репатриацию доходов.

Налогообложение ренты: налог на денежные потоки по типу налога на потребление, взимаемый по принципу места назначения, который освобождает от налогообложения дополнительные инвестиционные проекты, приходясь только на чистую ренту, и в целом является налогом на дивиденды с вычетом на новый выпуск акций.

На сегодняшний день в Великобритании и Норвегии используется налог на доходы нефтедобывающей промышленности по типу налога на денежные потоки корпораций. В частности, в Великобритании имеет место так называемый «налоговый режим Северного моря» (UKNorthSeaFiscalRegime), который включает в себя налог на доходы от продажи нефти (*Petroleum Revenue Tax – PRT*), корпоративный налог на объекты добычи (*ring fence corporation tax*) и дополнительный налог. В Норвегии прибыль от нефтяной промышленности облагается по стандартной ставке корпоративного налога 28%. Но дополнительно применяется специальный налог в размере 50%. Таким образом, максимальная ставка налога на доход корпораций составляет 78%¹. Также разновидности такого налога действуют в Италии и Эстонии.

Налогообложение ренты: налоговые скидки для корпоративного акционерного капитала (Allowance for Corporate Equity – ACE), при котором компании могут вычитать из базы обложения корпоративным налогом условно начисленный нормальный доход на свой акционерный капитал, параллельно вычитая проценты по задолженности. Это позволяет обеспечить налоговую нейтральность между различными способами финансирования инвестиций (за счёт заёмных средств или за счёт выпуска новых акций) и компенсировать искажения, вызванные отклонениями между реальной экономической амортизацией и налоговой амортизацией. В конце 90-х – начале 2000 гг. в ряде стран мира (Австрия, Хорватия, Бразилия, Италия, Бельгия) были попытки применения частичной или полной системы ACE.

Налогообложение дохода от капитала: комплексная система подоходного налогообложения (Comprehensive Business Income Tax – CBIT) ставит своей целью установление единственного налога на все доходы корпорации по ставке приблизительно равной предельной ставке налога на доходы от капитала, получаемого физическими лицами, устраняя, таким образом проблему двойного налогообложения такого дохода.

Двойственное налогообложение доходов (система DIT-ASE). Система DIT предполагает использование пропорциональной ставки налога на все доходы от капитала (включая доходы корпораций) и применение прогрессивного налога на индивидуальные доходы. Пропорциональность налога на доходы от капитала может рассматриваться как попытка достижения максимально возможного уровня нейтральности налоговой

¹ См.: The Petroleum Taxation Act (2007). Act of 13 June, 1975, no. 35 relating to the Taxation of Subsea Petroleum Deposits, etc. Last amended by Act of 29 June, 2007, no. 51. (<http://www.regjeringen.no/en/dep/fin/Selected-topics/taxes-and-duties/Act-of-13-June-1975-No-35-relating-to-th.html?id=497635>).

системы, которая облагает налогом доходы от капитала.

Вариантом системы DIT, которая также может использоваться в открытой экономике, является система скидок на акционерный капитал (*allowance for shareholder equity – ASE*), представляющей собой необлагаемую налогом скидку на нормальный доход от акционерного капитала. Скидка рассчитывается как произведение базы ASE и безрисковой процентной ставки после уплаты налогов (*risk-free after-tax interest rate*) (Sørensen, 2009b). Такая система позволяет избежать двойного налогообложения нормального дохода от акционерного капитала, предоставляя льготы для такого дохода не на уровне корпорации, как предусматривает система ACE, а на уровне индивидуального акционера.

Первыми систему DIT-ASE начали применять страны Северной Европы в конце 80-х гг. XX в. На сегодняшний день различные варианты системы DIT существуют в Австрии, Бельгии, Италии, Португалии, Литве, Польше, Чехии, Греции, Нидерландах, Франции.

Поскольку налогообложение денежных потоков по типу налога на потребление, взимаемое у источника, является достаточно специфичным: в странах мира известно его применение лишь для отдельных отраслей промышленности (например, нефтегазовой), рекомендовать его для использования для всей экономики Украины на данном этапе нецелесообразно. Для применения в отдельных отраслях необходимо дополнительное детальное изучение их функционирования в Украине. С учётом этого факта можно предложить следующий вариант реформирования системы налогообложения капиталов в Украине (см. рис. 4).



Рис. 4. Последовательность реформирования системы налогообложения доходов от капитала в Украине

На первом этапе вводится система налоговых скидок для корпоративного акционерного капитала АСЕ, вследствие чего достигается определённая стабильность бюджетных налоговых поступлений, сокращение оттока капиталов за рубеж, устранение дисбалансов, вызванных отклонениями между реальной экономической амортизацией и налоговой амортизацией, сокращение объёмов тонкой капитализации.

На этом этапе следует смириться со стратегически неэффективной поддержкой непродуктивных корпораций за счёт продуктивных.

При стабилизации развития национальной экономики, накоплении финансовых запасов можно переходить к внедрению более справедливой системы СВІТ, позволяющей увеличить рост объёмов ввозимого капитала, а также устранить налоговую дискриминацию посредством освобождения от налогообложения процентных платежей.

При условии, если на определённом этапе в Украине будет создан благоприятный налоговый и инвестиционный климат, создающий возможность недорогого кредитования, система СВІТ может начинать внедряться и до окончания процесса достаточной капитализации.

Параллельно следует уделить внимание совершенствованию нормативно-правовой базы, связанной с администрированием налогов на капитал.

Наконец, на третьем этапе реформирования при достижении достаточной «прозрачности» системы налогового администрирования и наращивания слоя индивидуальных акционеров имеет смысл переход к системе налогообложения DIT-ASE, позволяющей избежать двойного налогообложения нормального дохода от акционерного капитала и использующей пропорциональный налог на доходы от капитала, что за счёт установления одинаковой нормы доходности на инвестиции создаёт благоприятный налоговый климат для привлечения в страну иностранных инвесторов.

В качестве выводов можно отметить следующее. На сегодняшний день имеет место ухудшение финансово-экономического климата в Украине, что отражается на структуре ввозимых в страну и вывозимых из страны прямых иностранных инвестиций. Один из подходов к решению проблемы формирования эффективной структуры размещения капиталов и улучшения инвестиционного климата, лежит в плоскости налогового регулирования.

Налогообложение доходов от капитала искажает решения, принимаемые экономическими агентами в плане выбора источников финансирования (собственный капитал в виде нераспределённой прибыли, заёмный капитал, акционерный капитал), а также – места размещения своего дохода (в стране – источнике дохода либо в стране размещения материнской компании).

Указанные искажения не позволяют решать задачу оптимального с точки зрения продуктивности размещения капиталов, что возможно в условиях отсутствия налогов.

С целью решения проблемы искажений и решения задачи максимально продуктивного размещения капиталов предложена концепция эффективного налогообложения, основанная на принципе нейтрального налогообложения, то есть налогообложения, сводящего к минимуму изменение решений экономических агентов под воздействием налоговых факторов. Систематизация рекомендаций по реформированию систем

налогообложения доходов от капитала, призванных максимально устранить основные налоговые искажения, анализ предложений по переходу от принципа взимания налога у источника к альтернативным налогам либо налоговым системам, позволила установить, что все указанные системы являются в достаточной мере «идеализированными»: попытки их реализации приводят к многочисленным специфическим практическим проблемам, число которых пропорционально возрастает с увеличением открытости экономики.

Применение в Украине налогов, взимаемых по принципу резидентности или места назначения, априори столкнётся с большими трудностями, так как опыт применения таких налогов в странах мира практически отсутствует. По этой причине на данном этапе реформирования налоговой системы Украины следует ограничить выбор налогами, взимаемыми у источника, а именно налогообложением денежных потоков по типу налога на потребление, налоговыми системами ACE, CBIT и DIT-ASE.

С учётом нынешних институционально-экономических условий Украины, которые не способствуют получению достаточной позитивной отдачи при внедрении какой-либо одной из перечисленных налоговых систем, целесообразно вводить в действие последовательность перечисленных систем в очерёдности: ACE, CBIT, DIT-ASE с обязательным выполнением на каждом шаге необходимых условий внедрения конкретной системы.

Однако прогрессивное налогообложение трудовых доходов в развивающейся экономике может привести к росту проблем, связанных с налоговым администрированием, росту теневой экономики и т. д. Поэтому полезность системы DIT для экономики Украины зависящая от того, перевесят ли плюсы от её внедрения, связанные с её целесообразностью для небольшой открытой экономики, минусы использования прогрессивной ставки налога на доходы физических лиц, требует дальнейшего специального исследования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

Auerbach A. (1988). The deadweight loss from 'non-neutral' capital income taxation. NBER, WP № 2510.

Bator F. (1958). The Anatomy of Market Failure. *Quarterly Journal of Economics*, 72(3), pp. 351-379.

Desai M. and Hines Jr. J. (2003). Evaluating international tax reform. Harvard Business School.

Desai M. and Foley C. and Hines Jr. J. (2004) Foreign direct investment in a world of multiple taxes. *Journal of Public Economics*, no. 88, pp. 2727-2744.

Devereux M. (2007). Issues in the taxation of income from foreign portfolio and direct investment. In: *Taxing capital income in the European Union*. Oxford: Oxford University Press, pp. 110-134.

Devereux M. (2008). Imposition de l'investissement direct à l'étranger: Principes économiques et considérations relatives à la politique de l'impôt. *Rapport de recherche pour le Groupe consultatif sur le régime canadien de fiscalité internationale*.

Diamond P. and Mirrlees J. (2000). Optimal taxation and public production. Part I: Production efficiency and Part II: Tax rules. *Public Finance*. New York, pp. 53-106.

Graetz M. (2000). Taxing international income: Inadequate principles, outdated concepts, and unsatisfactory policies. New-York University School of Law.

Griffith R., Hines Jr. J. and Sørensen P. (2010). International capital taxation. Published in: *Dimensions of Tax Design: the Mirrlees Review*. Oxford University Press, pp. 914-1027.

Hamada K. (1966). Strategic Aspects of taxation on foreign investment income. *Quarterly Journal of Economics*, no. 80(3), pp. 361-375.

Hartman D. (1981). Tax policy and foreign direct investment. NBER, WP № 689.

Huizinga H. and Nicodeme G. (2003). Foreign Ownership and Corporate Income Taxation: An Empirical Evaluation. *EC Directorate, General for Economic and Financial Affairs Publications*, no. 185.

Knirsch D. and Niemann R. (2007). Allowance for shareholder equity – implementing a neutral corporate income tax in the European Union. *Arbeitskreis Quantitative Steuerlehre, Diskussionsbeitrag*, no. 34.

Lymer A. and Hasseldine J. (2002). The international taxation system. Springer.

Shaheen F. (2007). International tax neutrality: reconsiderations. *Virginia Tax Review*, Summer, pp. 203-239.

Sørensen P. (2009a). The Theory of Optimal Taxation: New Developments and Policy Relevance. EPRU. April, WP № 2009-09.

Sørensen P. (2009b). Recent trends in Nordic tax policy. Institute of Economics, University of Copenhagen.

Sørensen P. (2011). Measuring the Deadweight Loss from Taxation in a Small Open Economy. A general method with an application to Sweden. EPRU, October, WP № 2011-03.

Stiglitz J. (1989). Markets, Market Failures and Development. *American Economic Review*, 79(2), pp. 197-203.

Stiglitz J. and Dasgupta P. (1971). Differential taxation, public goods, and economic efficiency. *The Review of Economic Studies*, no. 38(2). pp. 151-174.

Wilford W. (1970). United States taxation of foreign investment income: Issues and arguments. By P. Musgrave: Book review. *The Journal of Finance*, vol. 25, no. 4, pp. 993-995.

The Petroleum Taxation Act (2007), Act of 13 June, 1975 No. 35 relating to the Taxation of Subsea Petroleum Deposits, etc. Last amended by Act of 29 June, 2007 No. 51. (<http://www.regjeringen.no/en/dep/fin/Selected-topics/taxes-and-duties/Act-of-13-June-1975-No-35-relating-to-th.html?id=497635>).

ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

КУРБАТОВА МАРГАРИТА ВЛАДИМИРОВНА,

*доктор экономических наук,
зав. кафедрой экономической теории и государственного управления,
Кемеровский государственный университет,
e-mail: kmv@kemsu.ru*

ЛЕВИН СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор кафедры
экономической теории и государственного управления,
Кемеровский государственный университет,
e-mail: levin@kemsu.ru*

Институциональные преобразования системы высшего профессионального образования, как и всей социальной сферы, оказались в числе первоочередных задач нового политического цикла. В течение 2012 года был принят ряд нормативных актов, определяющих направленность и механизмы данных институциональных преобразований, в том числе переход на принципы эффективного контракта. В статье изложены результаты институционального анализа нормативных актов по переходу к эффективному контракту в сфере высшего профессионального образования. Дана характеристика академического контракта и моделей его реализации; рассмотрены концепции эффективного контракта в вузах, предложенные, с одной стороны, либеральным экспертным сообществом, а, с другой - правящей бюрократией, проведен их сравнительный анализ; показаны причины провала институционального проекта либерального экспертного сообщества и последствия реализации проекта российских властей для российского высшего образования.

Ключевые слова: стимулирующий контракт; эффективная заработная плата; академический контракт; эффективный контракт в вузах; образовательная услуга; общественное благо; доверительное благо; институциональное проектирование; политико-бюрократический рынок.

EFFECTIVE CONTRACT IN HIGHER EDUCATION OF THE RUSSIAN FEDERATION: THEORETICAL APPROACHES AND FEATURES OF INSTITUTIONAL DESIGN

KURBATOVA MARGARITA, V.,

*PhD, professor of the chair «Economic theory and state and municipal management»,
Kemerovo State University,
e-mail: kmv@kemsu.ru*

LEVIN SERGEY, N.,

*PhD, professor of the chair «Economic theory and state and municipal management»,
Kemerovo State University,
e-mail: levin@kemsu.ru*

Institutional reforms of higher professional education, as well as of the entire social sphere, became the priorities of the new political cycle. During 2012, a number of regulations which define the direction and mechanisms of these institutional changes, were adopted, including the transition to the principles of effective contract. The paper presents the results of the institutional analysis of regulations for the transition to efficient contract in the field of higher professional education. The characteristic of the academic contract and its implementation model is given and two concepts of effective contract in universities offered by liberal expert community and ruling bureaucracy are considered. The authors conducted a comparative analysis of these two projects, showed reasons for the failure of the institutional project offered by liberal expert community and the consequences of the Russian government project implementation to the Russian higher education.

Keywords: *incentive contracts; the effective wage; academic contract; effective contract in universities; educational service; public good; credence good; institutional design; political and bureaucratic market.*

JEL: H41, I23.

После выборов 2011-2012 гг. в России открылось очередное «окно возможностей» для проведения реформ. На этот раз в центре внимания российских реформаторов оказался бюджетный сектор экономики, в том числе высшее профессиональное образование. Основные направления его реформирования зафиксированы в ряде официальных документов: Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», Федеральном законе Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Государственной программе Российской Федерации «Развитие образования» на 2013 - 2020 годы, «Программе поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012-2018 годы» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 26 ноября 2012 г. № 2190-р), Плане мероприятий ("дорожная карта") «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» (утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2012 г. № 2620-р) и ряде других¹.

Одна из задач, поставленных в данных документах, заключается в переводе отношений «государство (в лице государственных учреждений) - работники бюджетного сектора» на принципы эффективного контракта. Так, в Указе Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597, провозглашающего: «в целях сохранения кадрового потенциала, повышения престижности и

¹ См.: Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ // Российская газета. 2012. 31 декабря 2012 г.; Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики». (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=129344>); Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013 - 2020 годы (утверждена распоряжением Правительства РФ от 22 ноября 2012 г. №2148-р). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138166>); Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012-2018 годы» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 26 ноября 2012 г. № 2190-р). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138313>); План мероприятий ("дорожная карта") «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» (утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2012 г. № 2620-р). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140252>).

привлекательности профессий в бюджетном секторе экономики принять до 1 декабря 2012 г. программу поэтапного совершенствования системы оплаты труда работников бюджетного сектора экономики, обусловив повышение оплаты труда достижением конкретных показателей качества и количества оказываемых услуг»².

Решение о введении в систему оплаты труда государственных и муниципальных учреждений принципов эффективного контракта, как и большинство институциональных проектов в современной России, имеет определенные теоретические основания, привнесенные из разработок экспертного сообщества. Однако обычно данные разработки, претерпевая определенные бюрократические модификации, внедряются с нарушением ряда принципов институционального проектирования и имеют последствия, весьма далекие от ожидаемых.

Целью данной статьи является институциональная характеристика намеченных в официальных документах мероприятий по переходу на принципы эффективного контракта и определение возможных последствий их реализации на положение преподавателей вузов и функционирование системы высшего образования.

Теория: что такое «эффективный контракт»

Теория контрактов – одно из направлений новой институциональной экономической теории. Она объясняет, как контракт, являющийся формой организации трансакций, формирует ограничения и стимулы экономической деятельности субъектов. Как и при анализе других видов контрактов, в центре исследовательского интереса к трудовым контрактам оказывается проблема повышения эффективности взаимодействия сторон с точки зрения целей их деятельности. Выбор параметров контракта (по продолжительности, уровню и условиям оплаты труда, возможностей для развития человеческого капитала и т. п.) оказывается решающим для снижения рисков оппортунистического поведения работников и оптимизации соотношения его трудовых усилий и оплаты труда.

В теории контрактов разворачиваются понятия «*стимулирующего контракта*» и «*эффективной заработной платы*». По определению Э. Г. Фуруботна и Р. Рихтера, «мы говорим о стимулирующем контракте, если сторона контракта, которая не может наблюдать качество или действия другой стороны, предлагает ей экономический стимул, побуждающий говорить правду или добропорядочно себя вести» (Фуруботн и Рихтер, 2005. С. 693). Под эффективной заработной платой обычно понимается «уровень оплаты, превышающий рыночный, при котором предельные доходы работодателя от дальнейшего повышения оплаты равняются предельным издержкам, является тем самым уровнем, который максимизирует прибыль» (Эренберг и Смит, 1996. С. 428). Это заработная плата, превышающая уровень рыночной, достаточная для создания у работников стимулов воздерживаться от оппортунизма. Ее стимулирующие эффекты основаны на том, что более высокий уровень оплаты труда способствует

² См.: Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики». (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=129344>).

отбору с рынка труда более производительных работников, а также снижению рисков их оппортунистического поведения в процессе реализации контракта из-за опасений потерять данную работу, что обеспечивает повышение индивидуальной предельной производительности работника. Судя по всему, именно данные положения теории контрактов и были положены в основу концепции «эффективного контракта вуза с преподавателем», автором которой в России признается Я. Кузьминов (Юдкевич, 2011. С. 12).

Анализ контрактов в академическом мире – одно из важнейших направлений исследований, посвященных проблемам эффективности взаимодействия университетов с преподавателями. При этом под академическим контрактом понимаются «специфические правовые или иные соглашения, которые определяют условия академической занятости» (Юдкевич, 2012. С. 11). В центре внимания исследований академических контрактов в США, например, находится выбор между постоянным и временным контрактами найма преподавателя. Основными вопросами данных исследований являются: обеспечение эффективной деятельности университетов, стимулирование высокой результативности деятельности преподавателей, обеспечение вовлеченности преподавателей в дела университетов и мониторинг деятельности менеджмента, создание эффективной системы внутреннего контроля, основанного на нормах профессионального сообщества, и самоконтроля деятельности преподавателей. При этом выбор в пользу постоянного контракта обосновывается с разных теоретических позиций: с точки зрения распределения власти в организации (М. С. Макферсон, М. О. Шапиро), организационного дизайна и типа мотивации - внешней либо внутренней (Дж. Л. Бесс), теории прав собственности и распределения остаточного дохода (У. О. Браун-мл., Р. Э. Маккормик и Р. Э. Майнерс, Дж. Чен и С. Феррис) (Юдкевич, 2011). Данные о практиках реализации академических контрактов содержатся в результатах глобального сравнения систем вознаграждения и контрактов «академических работников», проведенных Бостонским центром изучения международного высшего образования (CINE) и Лабораторией институциональных исследований Высшей школы экономики (Юдкевич, 2012).

Концепция эффективного контракта вуза с преподавателем Я. Кузьминова отражает реалии российского высшего образования. Ее основной проблемой является относительно низкий уровень заработной платы. Так, по оценкам Г. Андрущак и М. Юдкевич, академическая заработная плата в РФ составляет лишь 60 % от подушевого ВВП, в то время как в большинстве стран она находится на уровне более 100 % (Юдкевич, 2012). Поэтому в центре внимания концепции эффективного контракта оказываются не сроки трудового контракта (как в США), а размеры относительной заработной платы преподавателей, катастрофически упавшие за годы постсоциалистической трансформации. Соответственно, используется и концепт «эффективной заработной платы», модернизированный на основе учета специфики неденежного вознаграждения преподавателя вуза.

Концепция эффективного контракта вуза с преподавателем Я. Кузьминова основывается на следующих особенностях экономического поведения сторон данного контракта:

1. Вузы, как экономические субъекты, ориентированы на

предоставление конкурентоспособных образовательных услуг. Они самостоятельны в выборе своих стратегий поведения на рынке образовательных услуг и привлечения финансовых ресурсов. В условиях массовизации и коммерциализации высшего образования они попадают в условия ужесточения бюджетных ограничений и должны обеспечивать экономическую эффективность своей деятельности, в том числе должны получать большую трудовую отдачу на вложенный рубль заработной платы. Для этого они должны использовать весь арсенал средств неденежного вознаграждения, за счет которого при равенстве заработных плат можно было бы отбирать с рынка труда тех работников, которые наиболее производительны в университетах.

2. Трудовое поведение преподавателей университетов отличается от трудового поведения других работников. Им характерна высокая степень независимости, самоопределения с подчинением свободного времени решению творческих профессиональных задач. Важнейшей частью неденежного вознаграждения преподавателей университетов составляет так называемое академическое вознаграждение, включающее как содержание труда, так и дополнительное свободное время. Академическое вознаграждение по существу базируется на предоставлении преподавателю возможностей реализовать свое стремление к удовлетворению «праздного любопытства» (в терминологии Т. Веблена).

Преподаватель, как субъект эффективного контракта, должен, во-первых, обладать необходимыми знаниями и умениями, во-вторых, высоко ценить «академическое вознаграждение». Как отмечает Я. Кузьминов, «оптимальный преподаватель вуза должен идентифицировать нематериальный доход от своего занятия и придавать ему ценность, которая может компенсировать более низкий уровень дохода по сравнению с альтернативным использованием его человеческого капитала» (Кузьминов, 2011. С. 17). Таким оптимальным преподавателем является преподаватель-исследователь, имеющий мощную внутреннюю мотивацию к получению научных результатов и обеспечивающий более высокие показатели деятельности вуза. Именно эта ориентация на деятельность, позволяющую реализовать творческий потенциал, позволяет вузам при равенстве денежных заработных плат (и даже при несколько меньшем денежном вознаграждении) отбирать с рынка труда работников с высоким творческим потенциалом, выигрывая обостряющуюся конкуренцию за таких работников с коммерческим сектором.

Таким образом, структура вознаграждения преподавателя отличается от структуры вознаграждения других работников, во-первых, большей долей неденежного вознаграждения. При равном денежном вознаграждении это повышает привлекательность преподавательской деятельности. Во-вторых, большой долей в неденежном вознаграждении академического вознаграждения. Именно оно привлекает работников с особой системой предпочтений, ориентированных на исследовательскую деятельность. Возможности относительно свободно распоряжаться рабочим временем в интересах профессиональной творческой деятельности, иметь командировки на конференции, получать оплачиваемые творческие отпуска, - все это является значительной частью вознаграждения и инструментом отбора с рынка труда преподавателей, а также их академического развития в университете.

При этом речь идет о рациональном и экономически выгодном для работника выборе в пользу подобной структуры вознаграждения труда, обусловленной его системой предпочтений. В категориях labor economics это означает, что предельная норма замещения досуга трудом для работника равна реальной заработной плате, предлагаемой рынком труда (как суммы денежного и неденежного вознаграждения). Этот выбор следует отличать от призыва к работе при низкой заработной плате, часто раздающегося в адрес российских учителей, врачей и вузовских преподавателей и циничной апелляции к их профессиональной этике. Дело в том, что работник с особой системой предпочтений (склонностью к исследовательской деятельности и высокой оценкой свободной творческой деятельности) между работами с равным денежным вознаграждением выбирает ту, где выше размеры академического вознаграждения. Соответственно для отбора с рынка труда таких работников вузы должны не только обеспечивать конкурентную заработную плату, но и создавать соответствующие условия для академического развития таких работников, обеспечивая им высокое академическое вознаграждение.

Отдельно следует отметить значение академических свобод – возможностей, предоставляемых преподавателям, принимать важные решения, касающиеся преподавательской и научной работы. При этом с точки зрения контрактных отношений академические свободы оказываются в центре решения целого ряда проблем – мотивации, мониторинга деятельности администрации вуза, обеспечения репутации вуза. Как замечает Дж. Л. Бесс, «контракты как потенциальный инструмент власти менеджеров влияют не только на мотивацию работников. В сфере высшего образования они еще влияют на защищаемую академической свободой автономию мысли, действия и способа выражения» (Бесс, 2011. С. 59). Эта «автономия мысли, действия и способа выражения» лежит в основе эффективности исследовательской деятельности, научной экспертизы, выставления оценок обучающимся, участия в управлении вузом и т. п., а, в конечном счете – в основе его репутации.

Реализация эффективного контракта, таким образом, требует, с одной стороны, гарантий занятости преподавателей как условия реализации их академических свобод, а, с другой стороны, - создания институтов реализации академических свобод как условия повышения эффективности действия профессионального сообщества вуза в целом.

В последние годы во всем мире обостряется конкурентная борьба университетов с бизнесом за привлечение творческих работников. Вузы, заинтересованные в привлечении преподавателей, ориентированных на исследовательскую деятельность, готовы предложить им соответствующие их предпочтения условия организации и оплаты труда. Взамен они получают более качественную подготовку студентов (за счет их вовлечения в процесс исследования), улучшают показатели научной деятельности и занимают более престижное место на рынке образовательных услуг. Возникает своеобразный «восходящий круг»: привлечение в университет сильных преподавателей-исследователей – более высокие показатели работы университета – привлечение студентов и соответствующий рост финансовой обеспеченности деятельности – рост возможностей для привлечения в университет сильных преподавателей-исследователей и т. д.

Помимо отбора с рынка труда работников с особой системой

индивидуальных предпочтений, ключевой проблемой повышения эффективности деятельности вузов, является организация и стимулирование их деятельности. Особый характер преподавательской деятельности формирует серьезные проблемы неполноты и асимметрии информации в реализации академического контракта. Данные проблемы могут решаться как созданием системы оценивания и стимулирующих выплат по результатам этого оценивания, так и посредством заключения так называемого «стимулирующего контракта». Фактически это воплощается в двух разных версиях эффективного контракта, основывающихся на различных институциональных структурах вузов.

Первая версия академического контракта как эффективного предполагает использование для преподавателей срочного контракта, систем оценивания и стимулирование преподавателей по результатам оценивания. Она основывается на следующих институциональных структурах:

1. Вуз рассматривается как некое подобие фирмы, настраивающей систему стимулов для работников. Студенты рассматриваются как «клиенты» вуза, а его деятельность – как процесс производства образовательных услуг для них. Соответственно преподаватель – «это homo economicus, которым легко управлять в системе, нацеленной на снижение издержек, путем формирования локальных правил, норм и инструментов для повышения эффективности работы и результативности» (Эндерс, 2011. С. 222).

2. Считается возможным, с одной стороны, отделить преподавателя от вуза, представив его в качестве обычного наемного работника, а, с другой стороны, - выделить результаты его работы из коллективных результатов деятельности. Соответственно при таком подходе существенно увеличивается роль менеджмента вуза, который выводится из-под контроля профессионального сообщества вузовских преподавателей.

Таким образом, институциональным основанием выстраивания системы внешнего оценивания труда преподавателей оказывается переход системы высшего образования к новому «менеджеризму», основанному на еще большем уподоблении вузов коммерческим организациям. Как замечает Ю. Эндерс, «такой подход приведет к однобокости, формированию утилитарного краткосрочного мышления, жесткому определению целей, измеримым результатам, «клиентизации» студентов и «депрофессионализации» преподавателей» (Эндерс, 2011. С. 222).

Основу другой версии эффективного контракта вуза с преподавателем можно найти в концепции стимулирующего контракта. Стимулирующий контракт с преподавателем выстраивается на основе распределения получаемого вузом дохода, который формируется в результате улучшения его позиций на рынке образовательных услуг вследствие улучшения управления, развития системы внутренней мотивации, обеспечения роста индивидуальной производительности преподавателей и роста эффективности их совместной работы. В результате, преподавателю обеспечивается как рост денежного вознаграждения, так и улучшение условий для академического развития. Кроме того, использование второй половины рабочего дня (в российской версии нормирования труда преподавателя) превращается в основу для получения дополнительного дохода, связанного с проведением исследований, консультированием и т. п.

Особое место в реализации стимулирующего контракта занимает распределение *остаточного дохода*. Под остаточным доходом в теории прав собственности понимается «чистый доход команды», осуществляющей кооперативное производство, т. е. такое производство, когда продукция, выпускаемая командой, не является простой суммой индивидуальных выпусков каждого из ее членов. При этом предельные продукты членов команды трудно определить непосредственно и с низкими издержками. Остаточный доход – доход за вычетом платежей собственникам ресурсов. Он представляет собой доход свыше установленной стоимости суммы предельных продуктов других ресурсов, доход, который является результатом командной работы (Алчиан и Демсец, 2004. С. 178). Претендует на него тот, кто организует эту работу и контролирует деятельность членов команды. Как замечают А. Алчиан и Г. Демсец, «управление способами использования ресурсов в командном производстве представляет собой метод учета предельной производительности индивидуальных ресурсов в плане их вклада в командный выпуск» (Алчиан и Демсец, 2004. С. 179). Претендент на остаточный доход становится центральным агентом и получает связку прав контроля и прав на получение остаточного дохода (Алчиан и Демсец, 2004. С. 18).

Для вузов, как некоммерческих организаций, существует проблема претендентов на остаточный доход. Фактически это – проблема организации эффективной деятельности вуза, контроля над индивидуальной производительностью его работников и получения центральным агентом более высокого вознаграждения по сравнению с индивидуальной производительностью, как результата коллективных усилий (в конечном счете - улучшения управления). Претендентами на остаточный доход становятся преподаватели, что определяет особенности их контрактных отношений с вузом. У. О. Браун-мл. по этому поводу пишет: «Основная цель трудовых отношений в академической среде – обеспечить университет набором претендентов на остаточный доход» и далее: «трудовые отношения в академической среде со временем эволюционировали и привели к увеличению остаточной природы зарплаты преподавателей, что стимулирует их участвовать в мониторинге администрации» (Браун, 2011. С. 113, 123).

Данная версия академического контракта вуза с преподавателем как эффективного основывается на следующих институциональных структурах:

1. Вузы как некоммерческие организации сохраняют свою особую природу, им характерна «многопрофильность, неопределенность результатов и творческая организационная иерархия» (Эндерс, 2011. С. 222). Соответственно сохраняется особая роль преподавателей и их академических свобод в организации деятельности вузов.

2. Мониторинг деятельности преподавателей является особой проблемой, связанной с особым характером этой деятельности. Как отмечают Р. Э. Маккормик и Р. Э. Майнерс, вузы как организации особого рода «производят услуги, осуществлять мониторинг которых в классическом понимании Алчиана и Демсеца крайне затруднительно» (Маккормик и Майнерс, 2011. С. 131). Оцениваться должны не усилия, а результаты, оценивать должны не администраторы, а коллеги: должен быть контроль «за результатами, а из-за особой природы такой продукции способны на это только специалисты» (Маккормик и Майнерс, 2011. С. 131).

Преподаватели вузов одновременно являются и участниками

производства образовательных услуг, и экспертами, которые могут оценивать работу других преподавателей (причем не только данного вуза). Эффективность деятельности преподавателя как эксперта тесно связана, с одной стороны, с системой академических свобод, а, с другой, - с обладанием правами на контроль и остаточный доход. Как отмечают Р. Э. Маккормик и Р. Э. Майнерс, «при прочих равных эксперт, которому частично принадлежат остаточные права, будет работать лучше эксперта, не обладающего такими правами» (Маккормик и Майнерс, 2011. С. 133). Академические свободы преподавателей, их участие в управлении и мониторинге деятельности администрации – важнейшие условия эффективной реализации академического контракта.

Таким образом, существует два подхода к организации академического контракта как эффективного, принципиально отличающихся друг от друга по институциональным основаниям (см. табл. 1).

Таблица 1

Подходы к организации академического контракта

	Академический контракт как стимулирующий	Академический контракт в системе нового «менеджеризма»
Вуз как организация	Вуз как особая некоммерческая организация, деятельность которой не сводится к производству образовательных услуг.	Вуз как клиентоориентированная организация, производящая образовательные услуги и подобная коммерческой фирме.
Отношение «вуз – преподаватель»	Вуз как сообщество преподавателей, выстраивающих его организацию, выбирающих и контролирующую деятельность администрации. Развитая система академических свобод.	Вуз как работодатель, а преподаватели – как наемные работники.
Мотивация преподавателей	Внутренняя мотивация деятельности, нормы высокой продуктивности, лояльность вузу.	Система внешних стимулов и внешнего оценивания деятельности преподавателей.
Подотчетность администрации вуза	Подотчетность администрации вуза преподавателям, являющимся владельцами прав на контроль и остаточный доход.	Контроль учредителя, ориентированный преимущественно на экономические показатели деятельности вуза

Введение эффективного контракта в системе высшего образования РФ: концепция экспертного сообщества и условия её реализации

Определения эффективного контракта, данные Я. Кузьминовым, в целом соответствуют логике выстраивания академического контракта в системе нового «менеджеризма», в основу которого положено превращение

вузов в клиентоориентированные организации, производящие образовательные услуги. Он дает следующее определение: «эффективным называется контракт, обеспечивающий его сторонам достижение целей, ради которых они его заключают, с минимальными издержками для них» (Кузьминов, 2011. С. 17). Как и предполагается теорией контрактов, в центре внимания эффективного контракта – интерес работодателя (вуза), выстраивающего систему стимулов для работника, имеющего особую систему предпочтений.

При этом в предложенной концепции учитывается, в определенной степени, специфика вуза как организации, заключающаяся в производстве так называемых «доверительных» благ, оценка качества которых возможна лишь в долговременном периоде. Обращается внимание на необходимость создания не только внутренней организации и мотивации деятельности преподавателей, минимизирующих агентские издержки, но и системы внешней оценки деятельности вуза (профессиональным сообществом, государством, локальными территориальными сообществами). Соответственно выводится еще одна формула «эффективного контракта»: «Эффективный контракт «университет – преподаватель» характеризует устойчивое, равновесное состояние университета как социального института» (Кузьминов, 2011. С. 18). Речь фактически идет о его устойчивом равновесии, с одной стороны, как сообщества профессионалов, основанного на скоординированной системе стимулов и форм контроля деятельности, и, с другой стороны, как организации, деятельность которой встроена в систему социальных институтов данного общества и должна иметь внешнюю общественную оценку.

В то же время то, что университеты производят блага с высокими положительными внешними эффектами, в данной концепции не учитывается. Фактически из оценки эффективности их деятельности выводятся выгоды третьих лиц – прежде всего, местного сообщества – как от самого производства образовательных услуг, так и от развития социальной структуры регионов за счет появления в ней слоя вузовских преподавателей. Учет данных выгод потребовал бы от государства при разработке политики развития образования выхода за границы исключительно отраслевой оценки эффективности вузов и необходимости учета общественных эффектов, а значит - и значительных «корректирующих субсидий» в дополнение к прямому финансированию производства образовательных услуг. Как будет показано ниже, происходящая в российском высшем образовании настройка стимулов деятельности вузов с точки зрения отраслевой эффективности, без учета внешних эффектов их деятельности и особенностей институциональной среды, способна привести к таким «провалам рынка», которые полностью перекроют возможные отраслевые достижения.

Фактически, концепция эффективного контракта для вуза Я. Кузьмина первоочередное значение придает его экономическим функциям (частным эффектам). Он призван обеспечить определенное соотношение трудовых усилий преподавателей со сложившейся на рынке труда заработной платой профессионалов. В разных странах для профессоров она находится в диапазоне заработных плат средних и высокопоставленных государственных служащих (Кузьминов, 2011. С. 21-22). При этом в соответствии с анализируемой концепцией привлечение в вузы высококвалифицированных кадров должно обеспечиваться высокой

ценностью для них академического вознаграждения, а также создаваемыми вузом условиями для их академического развития.

Целью «эффективного контракта» оказывается оптимизация соотношения «трудовые усилия / заработная плата». При этом, когда речь идет об улучшении этого соотношения, достижение целей университета как социального института требует обеспечить защиту «академического вознаграждения», т. е. определенных свобод преподавателя в использовании времени и творческой деятельности. Этого требует задача осуществления позитивного отбора работников с рынка труда и привлечение лиц с особой системой предпочтений, ориентированных на исследовательскую деятельность. Решение этой задачи становится особенно сложной в условиях ухудшения экономических условий деятельности вузов. При этом, как показывает мировой опыт развития вузов, в ухудшающихся экономических условиях увеличение учебной и административной нагрузки преподавателей не произошло (*Кузьминов, 2011. С. 24*). Как замечает Я. Кузьминов, «можно предположить, что статистическим результатом большого числа переговоров преподавателей и администрации стал выбор «меньше денег при сохранении свободного времени»» (*Кузьминов, 2011. С. 25*). Однако в российском высшем образовании именно академическое вознаграждение и академические свободы становятся первоочередной жертвой реальной политики совершенствования системы высшего образования на принципах нового «менеджеризма» и повышения отраслевой эффективности.

Отдельно следует заметить, что, оптимизируя свою деятельность, университеты могут использовать особый инструмент повышения своей экономической эффективности - дифференциации преподавательского состава по принципам реализации «эффективного контракта». Снижению финансовой нагрузки повышения оплаты труда в вузах служит установление более низкой оплата отдельным категориям, либо установление других условий занятости (по срокам, учебной нагрузке и т. п.).

Во-первых, для разгрузки преподавателей от рутинной учебной нагрузки используются учебные ассистенты. Обычно это студенты старших курсов, заработная плата которых существенно ниже. Стимулы их эффективной работы также имеют неденежный характер – возможные более высокие учебные достижения и открытие возможностей для последующей академической карьеры.

Во-вторых, более низкая заработная плата устанавливается молодым преподавателям. Она выполняет роль механизма селекции, отбирая среди молодежи работников с более высокой субъективной оценкой академического вознаграждения и преграждая путь к академической карьере для лиц с иной системой предпочтений. Привлечение молодых преподавателей в вузы, таким образом, имеет значение как для поддержания определенного возрастного состава преподавательских кадров, так и важное для них финансовое значение.

В-третьих, происходит деление преподавателей на «преподавателей-исследователей» и так называемых «чистых преподавателей». Последние берут на себя более высокую учебную нагрузку и существенно меньше занимаются исследованиями. Для «чистых преподавателей» устанавливаются иные системы вознаграждения и служебного продвижения. Для вузов, претендующих на вхождение в глобальные рейтинги, доля таких

преподавателей складывается на уровне 10-20 % (Кузьминов, 2011. С. 27), для других вузов это соотношение может быть иным. Вузы с достаточным объемом финансовых ресурсов могут позволить себе большую долю преподавателей-исследователей в штате преподавателей, чем вузы с худшими условиями финансирования. Соответственно результаты их деятельности дифференцируются, что ведет и к последующей дифференциации условий финансирования.

Реализация принципов эффективного контракта, таким образом, во многом определяется финансовым состоянием вузов и становится фактором последующей их дифференциации по результатам деятельности и финансовым показателям.

В целом, можно выделить ряд **принципов** эффективного контракта «университет – преподаватель», одинаково значимых для вуза как клиентроориентированной организации, основной целью которой является достижение неких экономических результатов (прежде всего отраслевых), так и как сообщества преподавателей деятельность которого не замыкается производством образовательных услуг и учитывает возникающие существенные положительные внешние эффекты.

1. Обеспечение преподавателям вузов оплаты труда на уровне сложившейся на рынке труда заработной платы близких по квалификации работникам.

2. Повышение общего уровня квалификации преподавателей вуза за счет отбора с рынка труда наиболее конкурентоспособных работников и создания в вузах условий для их академического развития.

3. Обеспечение преподавателям достаточно высокого уровня «академического вознаграждения» за счет ограничения их учебной и административной нагрузки и создания условий для академического развития.

4. Дифференциация преподавателей по уровню учебной и административной нагрузки, условиям оплаты труда и направлениям служебной карьеры (см. табл. 2).

Таблица 2

	Уровень учебной и административной нагрузки	Академическое вознаграждение	Денежное вознаграждение
Преподаватели-исследователи	Низкий	Высокое	Высокое
Чистые преподаватели	Высокий	Среднее	Среднее
Молодые преподаватели	Высокий	Среднее	Низкое
Учебные ассистенты	Вспомогательные работы	Среднее	Низкое

Дифференциация преподавателей

5. Ориентация на результаты в «эффективном контракте» обеспечивается не столько за счет поощрения текущих личных достижений, сколько за счет распределения так называемого «остаточного дохода». Университет делится со своими преподавателями частью получаемого им более высокого дохода, связанного с улучшением его конкурентных позиций,

в форме обеспечения более высокого уровня вознаграждения и условий для академического развития по сравнению с другими вузами.

При этом следует учесть, что реализация принципов эффективного контракта требует определенных институциональных условий:

1. Университеты должны быть реально автономны в своей деятельности, а внутри них для преподавателей должны действовать академические свободы.

2. Университеты не должны находиться в полной зависимости от бюджетных денег, они должны быть свободны в выборе рыночной стратегии и направлений использования финансовых ресурсов.

3. Должен существовать развитый рынок преподавателей.

4. Контракт между преподавателями и университетом должен быть результатом переговоров и отражать соотношение сил их переговорных позиций.

Политика: как идеи «эффективного контракта» преломляются в нормативных актах

Теоретические разработки эффективного контракта для бюджетного сектора российской экономики были сделаны в рамках корректировки и доработки «Стратегии социально-экономического развития страны до 2020 года» с учетом уроков кризиса 2008 года, которая проводилась по поручению В. В. Путина. В публичное пространство идея «эффективного контракта» была вброшена программной статьей В. Путина «Строительство справедливости. Социальная политика для России» (*Путин, 2012*). В данной статье формула эффективного контракта представлена следующими положениями: «оплату бюджетников надо соотносить с конкретными условиями регионального рынка труда» и «механическое повышение зарплаты всем и каждому неэффективно. Необходимо гораздо полнее учитывать в зарплате квалификацию и профессиональные достижения работника. Это значит, что рост базового уровня оплаты должен сочетаться с еще более быстрым увеличением фонда стимулирующих надбавок и доплат». Для высшего образования в статье были поставлены следующие задачи: «В течение же 2013-2018 гг. средняя зарплата профессоров и преподавателей вузов будет постепенно увеличена еще в два раза и доведена до 200 % от средней по экономике. При этом повышенная зарплата должна сразу устанавливаться тем, кто имеет научные результаты и пользуется уважением студентов и выпускников. С каждым годом доля таких лучших профессионалов будет расти. Выделяя достойных, конкурентоспособных преподавателей, мы обеспечим необходимое обновление кадров высшей школы» (*Путин, 2012*). И далее: «В конечном счете заработная плата должна платиться не за факт принадлежности к определенному учреждению, а за реальный вклад в науку, образование, здравоохранение, культуру, в оказание обществу и гражданам конкретных услуг». (*Путин, 2012*)

Идея эффективного контракта достаточно быстро стала воплощаться в нормативных актах. В Указе Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597 была поставлена задача повышения «к 2018 году средней заработной платы врачей, преподавателей образовательных учреждений высшего профессионального образования и научных сотрудников до 200 процентов от средней заработной платы в соответствующем регионе»³. В ноябре 2012 года

была принята «Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012-2018 годы» - далее Программа⁴.

Как показывает анализ принятых нормативных документов, при разработке Программы перехода на эффективный контракт выбор между вариантами его реализации (внешнего оценивания и стимулирующим контрактом) был сделан в пользу внешнего оценивания в духе нового «менеджеризма». Кроме того, реализация рассмотренных выше принципов реализации эффективного контракта «вуз – преподаватель» столкнулось с двойным искажением.

Во-первых, эффективный контракт оказался «упакован» в систему мероприятий по принципиальному изменению экономики российских вузов. В данном «пакете» - нормативное финансирование, запрет на перекрестное финансирование обучения (оплата контракта не ниже нормативного бюджетного финансирования), оптимизация сети вузов, повышение к 2018 году соотношения количества студентов на преподавателя до 12:1.

В результате, реальные цели совершенствования системы оплаты труда в бюджетном секторе оказываются далеки от провозглашаемых (сохранения кадрового потенциала, повышения престижности и привлекательности работы, роста уровня заработной платы). Это даже нашло свое отражение в тексте принятой Программы (в ней далеко не все реальные цели удалось бюрократически закамуфлировать). Так, в качестве инструментов реализации мероприятий по совершенствованию систем оплаты труда указаны «оптимизация структуры заработной платы и штатной численности работников», «применение систем нормирования труда», «построение сквозных отраслевых систем показателей оценки эффективности деятельности учреждений при оказании государственных (муниципальных) услуг (выполнении работ)». Кроме того, в Программе дважды указано, что за счет «реорганизации неэффективных организаций и программ» будет получено «не менее трети необходимых ресурсов для повышения оплаты труда», что практически буквально повторяет норму Указа Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597.

Фактически в принятых нормативных документах речь идет о повышении отраслевой эффективности, а сама отрасль рассматривается с точки зрения бюджетных расходов, подлежащих оптимизации. Именно поэтому стимулирование вузов, их руководителей и работников привязывается к «производству государственных услуг», которое формализуется и финансово оценивается. Здесь уже не принимаются во внимание не только общественных эффекты высшего образования, но и особый характер образовательных услуг как доверительных благ. Роль механизмов общественного контроля сильно урезана. Публичные рейтинги деятельности учреждений лишь упоминаются, а механизмы профессиональной экспертизы, основанные на академических свободах

³ Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики». (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=129344>).

⁴ Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012-2018 годы» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 26 ноября 2012 г. № 2190-п). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138313>).

преподавателей полностью проигнорированы.

Как показывает проведенный Министерством образования и науки РФ мониторинг эффективности деятельности вузов и ход дискуссии о совершенствовании его показателей, на первый план выдвигаются два квазирыночных показателя: на входе вуз предлагается оценивать по ЕГЭ поступающих абитуриентов, на выходе – по трудоустройству его выпускников. Оценка вузов абитуриентами, выпускниками и работодателями формализуется и бюрократизируется. Право же на интерпретацию данных формальных показателей передается чиновникам Министерства образования и науки РФ.

Выполнение вузами как социальными институтами других (помимо производства образовательных услуг) общественных функций никак не оценивается. При этом к оценке вузов активно привлекаются региональные власти, которые по идее и должны давать развернутую общественную оценку действующих в регионах вузов. На самом же деле данные оценки формируются в условиях властной вертикали, а в их основу обычно кладутся политическая и бюрократическая целесообразность.

В результате, «эффективный контракт» из инструмента обеспечения эффективности университета как социального института, превращается в один из инструментов оптимизации расходов на высшее образование в целом и сокращения бюджетных обязательств государства, а также усиления бюрократического давления на вузы и преподавателей и усиления вмешательства региональных властей в их функционирование.

Во-вторых, эффективный контракт из теоретической конструкции, объясняющей какими должны быть принципы организации и оплаты, системы контроля и стимулирования деятельности преподавателя, превращается в совокупность конкретных требований, которые закрепляются нормативными актами. Так, в Программе дается следующее определение: «Эффективный контракт – это *трудовой договор* с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг, а также социальной поддержки».

В результате, принципы реализации эффективного контракта «университет – преподаватель» и принципы «эффективного контракта» в утвержденных нормативных актах существенно отличаются (см. табл. 3).

Подвергшись существенному упрощению и формализации, «эффективный контракт» встраивается в систему административно-бюрократического давления на социальную сферу. При этом он избавляется от содержания, заключающегося в обеспечении контрактного взаимодействия работника, отличающегося особой системой предпочтений, с университетом как важнейшим социальным институтом. Остается его экономическая оболочка – обеспечение роста трудовых усилий на затрачиваемый фонд заработной платы. Сокращающейся армии преподавателей обещают «конкурентную» (по сравнению с региональным рынком труда) заработную плату и требуют взамен обеспечить рост показателей эффективности вузов, ориентированных на количество и качество производства государственных услуг.

Таблица 3

**Сравнительная характеристика принципов концепции
эффективного контракта «университет – преподаватель» и
принципов, устанавливаемых в нормативных актах**

Принципы концепции эффективного контракта	Принципы, устанавливаемые в нормативных актах
Субъекты – университет и преподаватель.	Субъекты – государство, государственные учреждения, работники.
Ориентация деятельности преподавателей на достижение целей деятельности вуза как социального института.	Оценивание деятельности вуза и его преподавателей по установленным показателям производства образовательных услуг.
Обеспечение преподавателям вузов оплаты труда на уровне сложившейся на рынке труда заработной платы близких по квалификации работников.	Обеспечение преподавателям вузов оплаты труда на уровне не менее чем в 2 раза превышающем среднюю заработную плату по региону.
Повышение общего уровня квалификации преподавателей за счет отбора с рынка труда наиболее конкурентоспособных работников и создания в вузе условий для их академического развития.	Актуализация квалификационных требований к работникам с учетом современных требований к качеству услуг, в том числе путем разработки профессиональных стандартов.
Обеспечение преподавателям достаточно высокого уровня «академического вознаграждения» за счет ограничения его учебной и административной нагрузки и создания условий для их академического развития.	Разработка типовых норм труда и формирование системы нормирования труда в учреждениях. Выход на соотношение 12:1 количества студентов на преподавателя.
Дифференциация преподавателей по уровню учебной и административной нагрузки, условиям оплаты труда и направлениям служебной карьеры.	Дифференциация оплаты труда работников, выполняющих работы различной сложности и по результатам труда, качеству оказываемых образовательных услуг.
Ориентация на результаты за счет распределения так называемого «остаточного дохода», формируемого в результате привлечения в вуз наиболее квалифицированных преподавателей, их влияния на управление вузом, в форме роста заработной платы и создания условий для академического развития.	Ориентация на поощрение личных текущих достижений, встроенных в систему конкретных показателей качества и количества оказываемых образовательных услуг.

Основное отличие принципов, лежащих в основе концепции эффективного контракта, от принятых решений о внедрении его механизмов в систему оплаты труда заключается в том, что в первом случае эффективный контракт есть результат переговоров вуза и преподавателей, а также конкуренции вузов - за наиболее сильных преподавателей и преподавателей - за работу в наиболее престижных вузах, а во втором - он устанавливается административно-бюрократическими процедурами.

В свою очередь, бюрократическая реализация «эффективного

контракта» фактически означает дальнейшее усиление бюрократизации деятельности вузов и преподавателей. Как было отмечено выше, Программа предполагает разработку и введение «взаимоувязанной системы отраслевых показателей эффективности от федерального уровня до конкретного учреждения и работника». Она настраивает вузы и преподавателей работать на достижение установленных сверху формальных показателей, что создает высокие риски бюрократических подтасовок на всех уровнях и расцвета новых форм оппортунизма вузов – по отношению к учредителю, работников – по отношению к вузу. На подобные последствия внешнего оценивая деятельности вузов и преподавателей в условиях ослабления внутренних стимулов деятельности обращает внимание Дж. Л. Бесс. Он пишет: «... весьма вероятно, что институциональные цели организации будут в некоторой степени замещены целью следования правилам» (Бесс, 2011. С. 83). Как показывают наблюдения, подмена институциональных целей вузов как социального института на цели следования правилам уже произошла в системе российского высшего образования. Главным стало правильное оформление отчетности и учебной документации, которое вытесняет из рабочего времени и администраторов вузов, и рядовых преподавателей выполнение реальных работ – подготовку к занятиям, разработку реально востребованных учебно-методических материалов, научные исследования и т. п.

Но главное — подобная реализация принципов «эффективного контракта» не имеет ничего общего с системой стимулов, задаваемых стимулирующим трудовым контрактом. В соответствии с нормативными актами, реальным конечным претендентом на остаточный доход оказывается государство (в лице Министерства финансов РФ). Оно пытается выстроить систему внешних стимулов и бюрократического контроля по цепочке агентских отношений «государство – вуз – преподаватели вуза». Из центральных агентов, претендующих на остаточный доход и контроль, преподаватели превращаются в обычных агентов, попадающих в полную зависимость от администрации вузов. Это не только снижает внутреннюю мотивацию и индивидуальную производительность преподавателей, но и увеличивает издержки контроля над их деятельностью. Механизмы внутренней мотивации, основанные на участии преподавателей в контроле и в распределении остаточного дохода, заменяются значительно менее эффективными механизмами внешнего бюрократического контроля. При этом ликвидируются механизмы мониторинга администрации вуза со стороны преподавателей.

Фактически в российском высшем образовании в настоящее время происходит подмена стимулирования механизмами бюрократического оценивания преподавателей. При этом усиливается бюрократизация деятельности преподавателя, что существенно снижает размеры его академического вознаграждения и ставит под угрозу реализацию академических свобод вследствие повышения уязвимости перед бюрократическим контролем. В результате, рост денежного вознаграждения может иметь последствия принципиально отличные от ожидаемых. Дело в том, что реализация «эффективного контракта» в том виде, как это предусмотрено в нормативных документах, неизбежно будет выталкивать из вузов преподавателей-исследователей, отличающихся высокими творческим потенциалом и предпочтениями академического вознаграждения.

Формализация внешнего контроля над деятельностью преподавателя как системой показателей работы, венчающей «сквозную систему», так и бюрократизацией текущей деятельности (составление многочисленных рабочих программ и учебно-методических комплексов, которые должны составляться по установленным надзором правилам), будет иметь следующие эффекты. С одной стороны, преподаватели с меньшей склонностью и меньшими успехами в исследовательской деятельности будут замещать ее действиями в соответствии с формализованными требованиями, демонстрируя полную лояльность администрации вуза. С другой стороны, преподаватели с высокой склонностью к исследовательской деятельности, сохраняя высокую занятость ею, не захотят и не смогут полностью выполнять формализованные требования, демонстрируя таким образом свою независимость и ставя себя под удар внешнего контроля.

В выигрыше окажутся те вузы, которые будут обладать достаточными ресурсами и владеть управленческими технологиями дифференциации преподавателей и выделения особой группы преподавателей-исследователей. Таким образом, «эффективный контракт» станет еще и инструментом дальнейшей дифференциации преподавателей внутри вуза и дифференциации вузов. Казалось бы, что подобная дифференциация и так существует, а ее углубление лишь будет способствовать росту отраслевой эффективности за счет концентрации ресурсов в наиболее сильных вузах. На самом же деле, механизмы «эффективного контракта», формируя институциональные условия углубления данной дифференциации, способны создать, там где будут запущены механизмы отраслевой конкуренции, весьма существенные «провалы рынка». Углубляющаяся дифференциация вузов и неизбежное пространственное сужения сферы высшего образования будут оказывать негативное влияния на развитие территорий. Кроме того, это будет создавать дополнительные препятствия для доступа в наиболее сильные вузы, еще более территориально концентрирующиеся, абитуриентов из наименее обеспеченных слоев населения.

Отдельно следует отметить и решающую роль административных решений о судьбах вузов, формирующихся по результатам политических торгов Министерства образования и науки РФ, элитных вузов (как основных претендентов на отраслевые ресурсы) и региональных властей. Здесь неизбежны уже «провалы» самого государства, пытающегося имитировать конкурентные механизмы. Наличие ресурсов для реализации эффективного контракта напрямую увязывается с разделением вузов на разные группы, с разными условиями финансирования. Улучшение управления, как важнейший механизм извлечения остаточного дохода, также будет оцениваться не по результатам конкуренции, а государством, как учредителем, - по неким формальным показателям (например, по наличию программы развития вуза), по результатам мониторингов вузов.

Эффективный контракт преподавателя с вузом как «институциональный проект» либерального экспертного сообщества и российских властей

Проведенный анализ показывает, что введение в системе высшего образования РФ эффективного контракта явно оборачивается очередным провалом институционального проектирования. Наиболее развернутая характеристика его принципов в отечественной научной литературе

представлена в работах В. Л. Тамбовцева (*Тамбовцев, 1997; 2005; 2008а; 2008б*). В них, в частности, обращается внимание на то, что в постсоветской России многочисленные неудачи попыток «сознательно спроектировать различные правила (законы, программы, реформы и т. п.), которые позволили бы достигать те цели, которые ставили перед собой проектировщики (или их заказчики)» (*Тамбовцев, 2005. С. 300*), обусловлены низким качеством институционального проектирования, нарушением его принципов.

При этом, по нашему мнению, речь должна идти о *двойном провале* институционального проектирования, поскольку реально мы имеем дело не с одним, а с двумя, лишь частично пересекающимися проектами: либерального экспертного сообщества и российской бюрократии. Такая постановка проблемы обусловлена тем, что, теоретические разработки либеральных экономистов в очередной раз используются господствующей бюрократической элитой для продвижения своих интересов. Особо необходимо отметить, что отношения между ними не сводятся к выполнению либеральным экспертным сообществом роли «проектировщика», а господствующей бюрократической элитой - «заказчика». Оба субъекта, будучи достаточно узкими по составу группами интересов, позиционируют себя в качестве «благодетельного диктатора», руководствующегося общественным благом и способного сформулировать и обеспечить реализацию общественных интересов. Либеральное экспертное сообщество видит в правящей бюрократии инструмент реализации своих проектов в условиях, когда оно не уверено в их поддержке большинством населения. Поэтому оно лоббирует принятие либеральных проектов в обход демократического процесса, минуя общественные дискуссии и политическую конкуренцию вокруг программ общественного развития. С другой стороны, «правящая группа», представляющая собой высшее звено бюрократии, имеет собственные представления об общественном интересе и использует разработки либерального экспертного сообщества для их теоретического обоснования. При этом данные разработки подвергаются существенной модификации, в результате чего, принимаемые нормативные акты выступают уже как относительно самостоятельные проекты, отражающие целевые установки правящей бюрократии. Причем оба субъекта институционального проектирования допускают нарушения его принципов.

Провалы институционального проекта либерального экспертного сообщества наблюдаются по двум направлениям:

Во-первых, либеральное экспертное сообщество нарушает принцип этапной полноты проекта, фактически пропуская этап формулировки проблемы. Оно изначально делает выбор в пользу, на их взгляд, единственной постановки проблемы, которая формулируется в рамках либеральных идеологических установок (речь здесь идет о «идеологии» в трактовке Д. Норта (*Норт, 1997. С. 110-111, 128-134*)). За этим скрывается уже частный интерес отдельных представителей либерального экспертного сообщества как представителей узкой по составу группы специальных интересов, связанной с элитным сегментом российской системы высшего образования. Другие постановки проблемы серьезно не рассматриваются, что явно сужает возможное множество постановок целей институционального проекта. В результате предлагаемый проект далеко не в полной мере позволяет решить возникшую в отечественном высшем

образовании проблемную ситуацию. Так, проблемы привлечения высококвалифицированных специалистов в вузы и стимулирования их деятельности в рамках проекта «эффективного контракта» либерального экспертного сообщества рассматриваются преимущественно в контексте повышения конкурентоспособности российских университетов на глобализирующемся рынке образовательных услуг. Это приводит к явной недооценке значения общественных эффектов высшего образования получаемых регионами и местными сообществами.

Во-вторых, либеральное экспертное сообщество, предлагая институциональный проект, явно не учитывает специфику российского политического рынка (рынка власти). Дело заключается в том, что в качестве дискретных институциональных альтернатив организации «рынка власти» выступают - классический политический рынок, бюрократический (административный) и гибридный политико-бюрократический (Левин, 2012). Классический политический рынок возникает в институциональных рамках закрепляющих демократическую организацию политической подсистемы общества (он является предметом анализа в теории общественного выбора) (Бьюкенен и Таллок, 1997; Мюллер, 2007; Нуреев, 2005). Бюрократический (административный) рынок характерен для социально-экономических систем советского типа, он характеризуется сращиванием политических и экономических торгов при решающей роли торговли властным ресурсом между статусно неравноправными субъектами (Найшуль, 1992; Кордонский, 2000).

В современной России господствующим типом рынка власти является политико-бюрократический рынок, представляющий собой институциональный «гибрид», характерными чертами которого являются:

- 1) Реальное сращивание политических, бюрократических и экономических «торгов» при их формальном разделении.
- 2) Встречная «бюрократизация» политических и экономических транзакций, и «политизация» бюрократических и экономических «торгов». «Бюрократизация» заключается в том, что конкурентоспособность акторов в политике и бизнесе определяется статусом во властной иерархии. С другой стороны, «бюрократы» и «предприниматели» ведут себя как «политики», ориентируясь на наращивание своего политического (властного) ресурса.

С позиции институционального проектирования принципиальное значение имеет то, что в рамках подобной структуры «рынка власти» кардинально трансформируются роль и функции бюрократии. Она политизируется, причем политизированные бюрократы замещают как публичных политиков, являющихся агентами избирателей, так и классических бюрократов, выполняющих функции административного управления. Сформировавшаяся в России бюрократическая «вертикаль власти» - это вовсе не иерархическая система административного управления, а система статусных торгов между политизированными бюрократами, выступающими как «хозяева» отраслей и территорий. В рамках такой системы не только высшее звено бюрократии, но и другие группы политизированной бюрократии оказываются заинтересованными в реализации собственных институциональных проектов и используют проекты экспертного сообщества в своих интересах, существенно модифицируя их. Правящая бюрократия, таким образом, превращается из

«заказчика» в «проектанта», активно вмешивается в процесс институционального проектирования, подстраивает концепции либерального экспертного сообщества под свои интересы. Как правило, вслед за этим либералы перестают узнавать в бюрократическом творчестве свои собственные идеи, но упорно продолжают лоббировать принятие либеральных проектов в обход демократического процесса. Именно такая позиция либерального экспертного сообщества позволяет российской бюрократии использовать его наработки в своих собственных целях и существенно портить репутацию либералов (причем как общественную, так и профессиональную).

Подобная участь постигла и концепцию «эффективного контракта». Она была подстроена под интересы господствующей элиты, реализующей проект коммерциализации социальной сферы и сброса бюджетных обязательств по ее содержанию. Российская бюрократия, ориентируясь на цели бюджетной оптимизации и укрепления позиций в социальной сфере так называемых «эффективных менеджеров», адаптировала данную концепцию, разработав *институциональный проект создания оптимизированной по финансовым показателям иерархически управляемой отраслевой системы производства образовательных услуг*. Однако при этом правящая бюрократия в рамках разработки и реализации данного проекта допустила нарушение большинства методологических принципов институционального проектирования. В основе всех допущенных ошибок лежит то, что в реализуемом проекте не учитывается характер образовательных услуг как «доверительных благ» (credence goods):

Во-первых, в предложенной системе выделенные конечные показатели деятельности предлагается использовать для оперативного реагирования (например, о закрытии и реорганизации вузов). Однако качество доверительных благ можно оценить только значительное время спустя после их потребления. В этой связи, следует согласиться с позицией В. Л. Тамбовцева, который считает, что «применять такого рода показатели для оперативного реагирования в отношении соответствующей образовательной системы (отдельного учебного заведения или их территориальной системы) методологически некорректно» (Тамбовцев, 2006. С. 21).

Во-вторых, для предотвращения оппортунистического поведения при производстве образовательной услуги как доверительного блага решающее значение имеет репутация в соответствующем профессиональном сообществе, как образовательных учреждений, так и их преподавателей. При этом применение репутационных механизмов предполагает сохранение и укрепление автономии вузов и академических свобод преподавателей, тогда как проекты развития высшего профессионального образования, включающие проект «эффективного контракта», фактически ведут к их свертыванию.

В-третьих, в сфере производства доверительных благ при конструировании системы принуждения к соблюдению правил более целесообразным представляется ориентация не на предложенные в проектах «административные» механизмы, а на системы контроля «судебного» типа. В этой связи необходимо отметить, что под «административными» механизмами контроля понимаются те, в которых санкция накладывается самим гарантом правила, а под «судебными» - те, в которых санкция за

нарушение определяется и налагается органом не связанным отношениями зависимости с гарантом правила (*Тамбовцев, 2008а. С. 43*). Специфика доверительного блага не позволяет достичь нужного уровня точности и детальности проектируемого правила необходимого для эффективного функционирования административного механизма контроля. В сфере образования в роли независимого «арбитра», способного при принятии решений о санкциях выполнять функцию производителя недостающей информации, обычно выступают профессиональные академические сообщества. Однако их создание и развитие, в свою очередь, требует не сужения, а расширения академических свобод.

Отдельно следует отметить, что при разработке вышерассмотренных нормативных актов в явной форме были нарушены принципы «достаточного разнообразия стимулов», «максимальной защищенности от оппортунистического (девиантного) поведения» и «соучастия».

Нарушение принципа «достаточного разнообразия стимулов» выражается в том, что проблема стимулирования в основном сведена к увеличению денежного вознаграждения, а принципиальное значимое для преподавателей-исследователей академическое вознаграждение неизбежно сокращается (определенным исключением здесь выступает узкий круг элитных университетов). В будущем это может привести к негативному кадровому отбору, вытеснению преподавателей-исследователей и даже высококвалифицированных чистых преподавателей, «квазипреподавателями-клерками», чьи компетенции заключаются преимущественно в способности продемонстрировать в отчетности формальное выполнение установленных показателей.

Поскольку представленный проект явно недостаточно учитывает совокупность интересов всех предполагаемых его участников, он крайне слабо защищен от оппортунистического поведения агентов. Попытка создать иерархическую структуру управления «образованием» как единой отраслевой системой производства образовательных услуг может породить столь характерный для крупномасштабных иерархических систем феномен «работы на показатель». Причем в связи со спецификой образовательной услуги как доверительного блага размах и разрушительные последствия здесь могут оказаться выше чем, например, это наблюдалось в рамках советской модели ведомственного управления отраслями народного хозяйства.

Нарушение вышеуказанных принципов институционального проектирования во многом базируется на нарушении принципа «соучастия», выразившемся в отстранении подавляющего большинства затрагиваемого принимаемыми нормативными актами субъектов от процесса их обсуждения и принятия. Это связано с представлением правящей бюрократии о том, что она владеет всей полнотой информации и сама без участия представителей общества способна принимать решения соответствующие общественному благу. Как раз это и сближает ее с либеральным экспертным сообществом. При этом каждый из них пытается использовать другого в своих интересах, а в результате оба наносят серьезный ущерб обществу.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что в результате реализации вышерассмотренного институционального проекта население ждет ограничение доступности образовательных услуг вследствие коммерциализации при одновременном снижении их качества,

преподавателей вузов - ухудшение экономического положения в результате роста интенсивности их деятельности, формализации, сокращения размеров академического вознаграждения, свертывания академических свобод и дальнейшего ухудшения условий академического развития. Провал же данного институционального проекта для правящей группы как «заказчика» и «проектанта» будет заключаться в дальнейшем снижении эффективности бюджетных расходов на образование и дискредитации её деятельности в глазах населения, что в перспективе угрожает опасным снижением уровня лояльности общества существующей власти.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Алчиан А и Демсец Г. (2004). Производство, информационные издержки и экономическая организация. *Истоки: Экономика в контексте истории и культуры*. М.: ГУ ВШЭ.

Бесс Дж. Л. (2011). Контракты, бюрократия и мотивация преподавателей: возможные эффекты отсутствия постоянного найма. Контракты в академическом мире. Сост. и науч. ред. М. М. Юдкевич. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Браун-мл. У. О. (2011). Управление университетом и контракт постоянного найма в академической среде: обоснование с точки зрения прав собственности. Контракты в академическом мире. Сост. и науч. ред. М. М. Юдкевич. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Бьюкенен Дж. М. и Таллок Г. (1997). Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии. М.: Таурус Альфа.

Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013 - 2020 годы (утверждена распоряжением Правительства РФ от 22 ноября 2012 г. № 2148-р. (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138166>).

Кордонский С. Г. (2000). Рынки власти: административные рынки СССР и России. М.: ОГИ.

Кузьминов Я. (2011). Академическое сообщество и академические контракты: вызовы и ответы последнего времени. Контракты в академическом мире. Сост. и науч. ред. М. М. Юдкевич. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Левин С. Н. (2012). Политико-бюрократический рынок в современной России. *Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая*. Вып. 41.

Маккормик Р. Э. и Майнерс Р. Э. (2011). Управление университетом: взгляд с точки зрения прав собственности. Контракты в академическом мире. Сост. и науч. ред. М. М. Юдкевич. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Мюллер Д. (2007). Общественный выбор III. М.: ГУ ВШЭ.

Найшуль В. (1992). Либерализм и экономические реформы. *МЭ и МО*. № 8.

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

Нуреев Р. М. (2005). Теория общественного выбора. Курс лекций. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ.

План мероприятий ("дорожная карта") «Изменения в отраслях

социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» (утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2012 г. № 2620-р). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140252>).

Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012-2018 годы» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 26 ноября 2012 г. № 2190-р). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138313>).

Путин В. В. (2012). Строительство справедливости. Социальная политика для России. *Комсомольская правда*. 13 февраля.

Тамбовцев В. Л. (1997). Теоретические вопросы институционального проектирования. *Вопросы экономики*. № 3.

Тамбовцев В. Л. (2005). Траектория институциональных изменений: теория и российские реалии. Модернизация экономики и выращивание институтов / отв. ред. Ясин Е.Г.; Гос. ун.-т – Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ.

Тамбовцев В. Л. (2008а). Конечные результаты отрасли образования и проблемы их измерения образовательных технологий. *Вопросы образования*. № 1.

Тамбовцев В. Л. (2008б). Основы институционального проектирования. М.: ИНФРА-М.

Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики». (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=129344>).

Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ *Российская газета*. 31 декабря.

Фуруботн Э. Г. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория. СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та.

Эндерс Ю. (2011). Кафедральная система в переходный период: назначения, повышения и барьеры на вход в профессию в немецком высшем образовании. Контракты в академическом мире. Сост. и науч. ред. М. М. Юдкевич. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.

Эренберг Р. Дж. и Смит Р. С. (1996). Современная экономика труда. Теория и государственная политика. М.: Изд-во МГУ.

Юдкевич М. (2011). Контракты в академическом мире. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Юдкевич М. (2012). Как платят профессорам? Глобальное сравнение систем вознаграждения и контрактов. М.: Издат. дом Высшей школы экономики.

REFERENCES

Alchian A. and Demsetz H. (2004). Production, information costs, and economic organization. *Origins: The economy in the context of history and culture*. M: Higher School of Economics. (in Russian).

Bess J. L. (2011). Contracts, the bureaucracy and the motivation of teachers: the possible effects of lack of permanent employment in Yudkevich M. (ed) (2011) *Contracts in academy*. M.: Higher school of economics. (in Russian).

Brown W. (2011). University management and a permanent contract of employment in the academic environment: a study from property rights

perspective in Yudkevich M. (ed) (2011). Contracts in academy. M.: Higher school of economics. (in Russian).

Buchanan J. M. and Tullock G. (1997). The calculus of consent: logical foundations of constitutional democracy. M.: Taurus Alfa. (in Russian).

Russian State Program "Development of Education" in 2013 - 2020 (approved by the RF Government on November 22, 2012 № 2148-r. (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138166>).

Kordonskiy S. G. (2000). Markets of power: administrative markets in USSR and Russia. Moscow: OGI. (in Russian).

Kuzminov Y. (2011). Academic community and academic contracts: recent challenges and responses in Yudkevich M. (ed). Contracts in academy. M.: Higher school of economics. (in Russian).

Levin S. N. (2012). Political and bureaucratic market in Russia. Scientific papers of Donetsk National Technical University. Series: Economic, no. 41. (in Russian).

Maccormack R. and Meiners R. (2011). University management: property rights perspective in Yudkevich M. (ed). Contracts in academy. M.: Higher school of economics. (in Russian).

Muller D. (2007). Public choice III. M.: Higher school of economics. (in Russian).

Nayshul V. Liberalism and economic reforms. World Economy and International Relations, no. 8. (in Russian).

North D. (1997). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. M.: Fund for economic books "Nachala". (in Russian).

Nureev R. M. (2005). The theory of public choice. Lecture course. M.: Higher school of economics. (in Russian).

Plan ("roadmap"), "Changes in the social sphere, to improve the effectiveness of education and science" (approved by the Federal Government on December 30, 2012 № 2620-p). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140252>).

Phased program to improve the remuneration system in the state (municipal) institutions for the years 2012-2018 (approved by the Government of the Russian Federation of November 26, 2012 № 2190-p). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138313>).

Putin V. V. (2012). Construction of justice. Social policy for Russia. Komsomolskaya Pravda. February 13. (in Russian).

Tamboutsev V. L. (1997). Theoretical questions of institutional design. Economic issues, no. 3. (in Russian).

Tamboutsev V. L. (2005). The trajectory of institutional change theory and the realities of Russia, in E.G. Yasin (ed), Modernization of the economy and institutions cultivation. M.: High school of economics. (in Russian).

Tamboutsev V. L. (2008a). Final results of education sector and problems of educational technology. Educational issues, no. 1. (in Russian).

Tamboutsev V. L. (2008b). Fundamentals of institutional design. M: INFRA-M. (in Russian).

Presidential Decree of May 7, 2012 № 597 "On measures for implementation of the state social policy". (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=129344>).

Federal Law of the Russian Federation of December 29, 2012 N 273-FZ. Rossiyskaya gazeta. December 31.

Furubotn E. G. and Richter R. (2005). Institutions and economic theory. Spb.: Saint Petersburg state university. (in Russian).

Anders J. (2011). Cathedral system in transition: appointments, promotions and barriers to entry into the profession in the German higher education in Yudkevich M. (ed). Contracts in academy. M.: Higher school of economics. (in Russian).

Ehrenberg R. G. and Smith R. S. (1996). Modern labor economics. Theory and public policy. M.: Moscow state university. (in Russian).

Yudkevich M. (2011). Contracts in academy. M.: Higher school of economics. (in Russian).

Yudkevich M. (2012). Paying the professoriate: a global comparison of compensations and contracts. M.: Higher school of economics. (in Russian).

НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СОВРЕМЕННОЙ КООПЕРАТИВНОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЮРМАНОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории и общеэкономических дисциплин,
Донецкий институт железнодорожного транспорта,
e-mail: alenayurmanova@mail.ru*

В статье осуществляется сравнительный анализ результатов применения методологического инструментария неоклассической ортодоксии и неоинституциональных теорий к исследованию кооперативной проблематики, выявляется определенная методологическая ограниченность неоклассического подхода и объяснительно-прогностическая эффективность и перспективность неоинституционализма в исследовании кооперативных форм и развитии современной экономической теории кооперации.

Ключевые слова: неоклассическая ортодоксия; неоинституциональные теории; кооперативы; экономическая теория кооперации; неоинституциональные подходы к теории кооперативов.

NEO-INSTITUTIONAL RESEARCH TOOLS OF THE MODERN COOPERATIVE THEORY AND PRACTICE

YURMANOVA HELENA, A.,

*candidate of economic sciences (PhD),
associate Professor of the chair «Economic theory and general economic disciplines»,
Donetsk Institute of railway transport,
e-mail: alenayurmanova@mail.ru*

A comparative analysis of the application results of neoclassical orthodoxy and neo-institutional theories methodological tools to cooperative problematic research is carried out in the paper. Methodological limitations of the neoclassical approach and an explanatory-predictive efficiency and neo-institutionalism prospects in the cooperative forms investigation and the development of the modern economic cooperation theory are revealed.

Keywords: neoclassical orthodoxy; neo-institutional theories; cooperatives; economic theory of cooperation; neo-institutional approaches to theory of cooperatives.

JEL: B21, B50, D23, P13, Q13.

В конце XX – начале XXI вв. в развитых странах мира сформировался кооперативный сектор, рассматриваемый как неотъемлемый и основополагающий компонент третьего, социального, сектора рыночной экономики. В государствах постсоветского пространства кооперативный сектор в современном его виде находится только в стадии становления, причем данный процесс сталкивается с немалыми трудностями: несовершенство, а, по сути, отсутствие комплексного кооперативного законодательства, скептическое отношение людей к кооперативным формам

хозяйствования, незнание социально-экономической сущности кооперации, ее принципов, ценностей, традиций и возможностей, слабая разработанность экономической теории кооперации.

Конечно, отсутствие развернутой, полноценной экономической теории кооперации и кооперативов имеет объективные причины: кооперативы никогда не были господствующими формами хозяйствования в рыночной экономике, их появление и развитие кооперативные теоретики и практики рассматривали как средство преодоления бедности, безработицы, нищеты, маргинализации значительной части населения в условиях капиталистической системы хозяйствования и как возможное средство мирного социалистического преобразования буржуазного общества. Длительное время кооперативной проблематикой занимался ограниченный круг исследователей, представлявших, прежде всего, европейскую кооперативную науку: кооперативные философы (Оуэн, Фурье), теоретики и практики от кооперации (Кинг, Бюше, Блан, Шульце-Делич, Райффайзен, Зибер, Баллин, Туган-Барановский, Чаянов и др.). Что касается применения к изучению различных кооперативных форм (потребительских, производственных, сельскохозяйственных кооперативов, в т. ч. маркетинговых) теоретико-методологических подходов основных направлений экономической теории, представленных как научной традицией мейнстрима, так и альтернативными ему течениями (новый институционализм, социальная экономика, эволюционная экономика, поведенческая экономика и пр.), то методологические особенности и возможности их исследовательского инструментария в целом остаются вне поля зрения современных представителей отечественной кооперативной мысли¹. Справедливости ради следует отметить, что значимость данного контекста кооперативной проблематики все же нашла признание на постсоветском пространстве в работах российского исследователя теории и истории кооперации А. В. Соболева (*Соболев, 2012. С. 29-30*) и украинского ученого, занимающегося историко-экономическими вопросами кооперации, Л. П. Горкиной (*Горкина, 2011*). Вместе с тем экстраполяция экономико-теоретических конструкций основных направлений современной экономической теории, прежде всего неоклассической ортодоксии и неоинституционализма, на кооперативную теорию активно осуществляется американскими и западноевропейскими исследователями кооперативной проблематики, чьи работы представляют несомненный научный интерес, поскольку позволяют углубить понимание экономической природы кооперативов, выяснить особенности поведения кооперативных организационных форм в современной рыночной экономике. Таким образом, выявление теоретико-методологической значимости для развития современной кооперативной теории и практики зарубежных исследований кооперации, проводимых в контексте неоинституциональных аналитических подходов (компенсирующих теоретико-методологическую недостаточность

¹ В современной экономической теории принято различать новый институционализм (new institutional economics) и неоинституциональную экономическую теорию (neoinstitutional economics). Они имеют свои особенности, но в целом исходят из общих концептуальных предпосылок (использование категории трансакционных издержек для анализа и сопоставления различных типов контрактных соглашений и институциональных структур), что сближает их характеристики. Это позволяет автору сосредоточиться на различиях в подходах к анализу кооперативных организаций неоклассической ортодоксии и неоинституциональной теории в общем.

неоклассической ортодоксии, проявляющуюся при анализе кооперативных форм), составило цель данной публикации. Источниковой базой послужили работы американских исследователей кооперации И. Емельянова (*Emelianoff, 1948*), Ф. Роботки (*Robotka, 1947*), Р. Филлипса (*Phillips, 1953*), Дж. Ройера (*Royer, 1994*), П. Хелмбергера и С. Хуса (*Helmberger and Hoos, 1995*), Р. Секстона (*Sexton, 1986*), Дж. Стааца (*Staatz, 1983; 1987; 1989*), М. Кука (*Cook, 1995; Sykuta and Cook, 2001*), Р. Торгерсона (*Torgerson, 1998*), европейских авторов П. Виталиано (*Vitaliano, 1983*), К. Илиопулоса (*Iliopoulos, 2003*), К. Менара (*Ménard, 2004*), Дж. Хендрикса (*Feng and Hendrikse, 2008*).

Проблема экономической структуры кооперативных организаций: кооперативы как форма вертикальной интеграции. Только с 40-50-х гг. XX в. кооперативные формы деятельности и кооперация в целом стали объектом научных исследований в контексте теоретико-методологических подходов различных школ и направлений современной экономической теории. Кооперативы начинают рассматриваться как специфическая форма внешней организации предприятий и домохозяйств в условиях рыночной экономики, т.е. делаются попытки выяснить их экономическую природу. В зарубежной кооперативной исследовательской литературе 40-60 гг. XX в. можно обнаружить следующие подходы к определению экономической сущности кооперативов: 1) кооператив рассматривается как некое расширение фермы (индивидуального фермерского предприятия); 2) кооператив выступает как самостоятельное коммерческое предприятие; 3) кооператив представлен как форма вертикальной интеграции, в рамках которой анализируется взаимодействие между двумя стадиями производства – фермой и т.н. процессором, наделенным функциями предпринимательского управления (*Staatz, 1989. P. 2*).

Своеобразным толчком для исследования внутренней экономики кооперативов стала работа представителя русской зарубежной кооперативной мысли И.В. Емельянова «Экономическая теория кооперации» (диссертация 1942 г.) (*Emelianoff, 1948*). Емельянов попытался разработать кооперативную теорию, анализируя, прежде всего, структурные и функциональные взаимоотношения между членами (участниками) кооператива и самим кооперативом. Емельянов утверждал, что, поскольку кооператив действует на основе себестоимости (безубыточности), он не имеет возможности самостоятельно учитывать прибыль или убытки. Только члены кооператива (фермеры) как индивидуальные производители получают прибыль или несут убытки. Итак, делался вывод, кооператив, не ставя своей целью обогащение (получение прибыли), не может считаться предприятием (фирмой) (*Emelianoff, 1948. P. 77, 85-86*). Емельянов рассматривал кооператив как «совокупность экономических единиц», каждая из которых сохраняет свою экономическую независимость (*Royer, 1994. P. 90*). Через кооператив его члены (фермеры) осуществляют свою предпринимательскую деятельность, а сам кооператив функционирует как филиал или часть взаимосвязанных экономических единиц. Таким образом, кооперативная организация (кооператив) по своей экономической природе является кооперативным агрегатом экономических единиц – группой приобретательских или расходующих единиц, действующих на принципах координации (а не субординации) функций, причем каждая единица сохраняет свою экономическую индивидуальность и независимость, имеет

право и обязанность пользоваться экономическими услугами агрегата, а все экономические отношения внутри этого агрегата основаны на принципе пропорциональности их экономического участия в деятельности агрегата.

Такая оценка экономической сущности кооперативной организации дает основание современным зарубежным исследователям кооперативной теории утверждать, что Емельянов фактически был первым, кто проанализировал кооператив как форму вертикальной интеграции (*Staatz, 1989. P. 2*), а также заложил основы концепции кооператива как чистого агентства с участниками (принципалами) как руководителями.

Взгляды Емельянова на экономическую природу кооперативов нашли свое развитие в исследованиях Ф. Роботки и Р. Филлипса. Так, Филлипс попытался определить условия оптимального для кооператива объема производства и оптимального ценообразования. Осуществляя экономический анализ сущности кооператива, он использовал некоторые положения неоклассической теории фирмы, в соответствии с которыми кооператив рассматривается как находящееся в совместной собственности предприятие, управляемое независимыми членами-фирмами. Правда, при этом не объясняется, как эти фирмы определяют степень своего участия в кооперативе. Что касается конечной экономической цели кооператива, то она определяется конечными целями фирм-членов (индивидуальными фермерами в сельскохозяйственном кооперативе или домашними хозяйствами в случае потребительского кооператива). И здесь Филлипс исходит из неоклассического положения о максимизации прибыли фирмой, являющейся собственностью инвесторов (*Phillips, 1953. P. 78-81*). Согласно этому положению при наличии нескольких предприятий в рамках одной фирмы необходимо на них обеспечить такой объем продукции, при котором на каждом предприятии максимизируется прибыль. Ценообразование и оптимальный объем производства определяется для всех фирм-членов точкой, в которой их предельные издержки производства и предельные издержки кооператива будут равняться предельному доходу кооператива, получаемому от реализации дополнительно произведенной единицы продукции. Однако возникает проблема, связанная с этим предложением: члены не имеют стимула для производства на том уровне, когда кооперативное предприятие характеризуется или ростом, или уменьшением предельных издержек. В этих случаях предельные издержки, с которыми сталкивается член кооператива, отклонялись бы от их значений для кооператива как целого. Например, если перерабатывающий кооператив сталкивается с увеличением предельных издержек, то предельный доход на единицу продукции снижается для каждой дополнительной единицы сырья (сырого продукта), перерабатываемого кооперативом. Индивидуальный член вынужден учитывать, как это уменьшение предельного дохода воздействует на его собственные доходы, и тем самым получает стимул для расширения производства сверх оптимального уровня, определенного для кооператива в целом. Член кооператива, таким образом, не несет полных предельных издержек, формирующихся в результате деятельности самого кооператива. Согласно подходу Филлипса, каждый член кооператива имеет представление о равновесных объемах выпуска всех остальных членов, что определяет его собственные объемы производства.

Реализация неоклассического подхода в экономической теории кооперации: результаты и ограничения. Более последовательным в

применении неоклассической методологии к исследованию кооператива как особого типа деловой организации (фирмы) оказался С. Энке (*Enke, 1945*), рассматривавший сущность потребительских кооперативов. Энке попытался проследить последствия выбора альтернативных целей и для кооператива, и для общества в целом. Кооператив в модели Энке рассматривается как монополист или монополистический конкурент, что означает наличие определенного влияния на рыночные цены на свои товары и услуги. Вывод, который следует из указанной модели кооператива: благосостояние и членов кооператива, и общества в целом будет максимизировано, если управляющий кооперативом будет стремиться максимизировать сумму кооперативных прибылей («profits»), иными словами сумму излишка производителя, каковым выступает кооператив, и выгоду членов от более низких цен (потребительский излишек) (*Staatz, 1989. P. 4*). Кроме того, в данном исследовании обращается внимание на уникальность положения в кооперативе владельцев-клиентов: существует потребность уравновесить выгоды, получаемые ими как акционерами (инвесторами), с выгодами, получаемыми в качестве клиентов-патронов («patrons») (*Staatz, 1989. P. 5*).

Работа Энке первоначально была проигнорирована теоретиками, занимавшимися проблемами функционирования сельскохозяйственных кооперативов. Данная ситуация была преодолена в исследовании американских экономистов П. Хелмбергера (*Helmberger*) и С. Хуза (*Hoos*), результаты которого были опубликованы в 1962 г. Их трактовка маркетингового сельскохозяйственного кооператива на ближайшие двадцать лет стала своеобразной моделью в кооперативной теории, при разработке которой были использованы инструменты стандартной неоклассической теории фирмы с учетом специфики кооперативной деятельности. Хелмбергер и Хуз считали, что кооперативы не пытаются максимизировать свою собственную прибыль, а скорее обеспечивают максимизацию прибыли для своих членов-фермеров. В подобной модели кооперативу отводилась роль принятия экономического решения в целях максимизации цены, которая должна быть заплачена его членам-участникам за сырье, реализуемое через кооператив. Кооперативы, действуя на основе принципа нулевой прибыли, возвращают весь «излишек» (чистую разницу) членам. Хелмбергер и Хуз предположили, что в перерабатывающем сельскохозяйственном кооперативе некий «пиковый координатор» (представленный одним лицом или группой лиц, которые обладают эффективным контролем над кооперативом, определяют цель кооператива и стратегию ее достижения и не обязательно связаны с менеджерами или советом директоров) обеспечивает максимизацию выгод своим членам через максимизацию среднего, приходящегося на единицу продукции, кооперативного излишка (или «выгодной цены»). Для снабженческого кооператива аналогичная, оптимизационная цель состояла бы в минимизации цены товара или услуги, предоставляемых (продаваемых своим членам) кооперативом, что позволяло при этом покрыть затраты на единицу продукции (*Staatz, 1989. P. 5*). Хелмбергер и Хуз разрабатывали модели поведения сельскохозяйственного перерабатывающего кооператива для кратко- и долгосрочного периодов. Эти исследования привели их к выводу, что в кооперативах существуют стимулы для проведения политики закрытого или открытого членства, означающей или ограничение численности членов кооператива, или, наоборот, расширение кооператива за счет новых членов. Поскольку в осуществлении

подобной политики непосредственно участвуют лица, наделенные менеджеральными полномочиями, возникает угроза потенциальных конфликтов интересов: правление кооператива ради расширения объемов бизнеса будет стремиться к расширению членства, несмотря на рост предельных издержек в связи с ростом объемов перерабатываемой продукции на объединенном кооперативном предприятии.

Очевидно, что, рассматривая кооперативы в контексте неоклассического подхода, исследователи вынуждены признать их особенности, отличающие кооперативы от типичной капиталистической фирмы, максимизирующей прибыль, находящейся в собственности инвесторов и использующей изначально профессиональный менеджмент. Специфичность кооперативных форм, представление их в качестве конструкции совместной деятельности отдельных лиц, выступающих одновременно клиентами-пользователями, получающими выгоду от услуг, предоставленных им их кооперативом (осуществляя сделки через кооператив); патронами, рассчитывающими увеличить свою долю в доходах, зарабатываемых кооперативом (патроны – это лица, имеющие право на получение доли прибыли в качестве возмещения патронажа); владельцами, инвестирующими в собственный капитал (успешное функционирование любой фирмы, в том числе и кооператива, в рыночной среде предполагает регулярность капиталовложений); членами, обладающими правом голоса при управлении кооперативом и контролирующими его деятельность, а также появление профессиональных управляющих требуют комплексного анализа процессов принятия решений внутри кооператива, исследования стратегического поведения членов и менеджеров, стремящихся к достижению своих, зачастую различных, целей.

Таким образом, игнорируемая ранее проблема взаимоотношений участников кооператива, представленных общим собранием членов-кооператоров, правлением кооператива, менеджментом, неопределенность которых становится источником потенциальных конфликтов интересов, наконец, оказывается очерченной. Разнородность (гетерогенность) членства, различия мнений членов и менеджмента по вопросам организационных целей, информационные издержки и т.п. выступают факторами ослабления устойчивости и результативности кооперативной деятельности. Можно утверждать, что дальнейшее развитие теорий экономической организации (теорий фирмы) на основе неинституциональной методологии обогатило в теоретическом плане и экономическую теорию кооперации.

Внутренняя организация кооперативов: неинституциональные аспекты экономического анализа. Частичное разрешение вышеуказанных проблем внутренней организации кооперативных форм стало возможным на основе рассмотрения кооператива как коалиции участников, применяя для анализа процессов принятия решений внутри кооператива теорию игр (активно стала использоваться в 80-е гг. XX в. при моделировании внутренней структуры кооператива в трудах американских экономистов Дж. Стааца и Р. Секстона). Теория игр позволяет рассмотреть ситуации (в контексте неоднородности предпочтений), когда выгоды от коллективных действий получают все игроки (участники кооператива), но при этом члены кооператива должны заключить между собой сделку, как полученные доходы (чистая прибыль) будут распределены. Коррелирует с подобным подходом основополагающий для кооперативной теории принцип готовности

членов кооператива договориться о механизме распределения получаемых выгод и затрат. Кооператив должен обеспечить своим членам наибольшие выплаты, чтобы заинтересовать их остаться активными в рамках данной коалиции и сохранить тем самым ее устойчивость. Теория игр допускает, что распределение затрат может оказаться достаточно произвольным, а значит, полного оптимума ожидать не приходится. Итак, согласно теории игр кооператив стал рассматриваться как коалиция, в рамках которой на основе коллективных действий возможно разрешение конфликтов между разнонаправленными интересами членов. Однако в кооперативе особую роль приобретают при принятии решений о распределении выгод и затрат понятия справедливости, кооперативных принципов, заинтересованности в результативности коллективных действий.

Усиление и теоретического, и практического интереса к кооперативной теории с 90-х гг. XX в. связано с развитием новой институциональной экономической теории (НИЭТ) и использованием ее инструментария для анализа деятельности кооперативных организаций. Применение теории прав собственности, теории транзакционных издержек, моделей принципал-агентских отношений и теории неполных контрактов дало новые возможности проникнуть в суть деятельности и поведения кооперативных организаций. Использование фундаментальных положений НИЭТ позволило рассмотреть кооперативы как сеть контрактов, что преодолевает затянувшиеся дебаты по вопросу, является ли кооператив формой вертикальной интеграции или просто отдельной предпринимательской фирмой, поскольку предполагается сосредоточить внимание на анализе отношений, возникающих между собственниками различных долей в имуществе кооператива (*stakeholders*) (*Piopoulos, 2003*).

Однако применение основных категорий НИЭТ к анализу кооператива как совокупности контрактов (конфликт интересов, асимметричность информации, оппортунистическое поведение, стохастический процесс) должно исходить из важной предпосылки: член кооператива одновременно является пользователем (клиентом) и инвестором, что обостряет проблему неопределенности установленных прав собственности. Усложнение организационной структуры кооперативов, особенно сельскохозяйственных, актуализирует проблему использования моделей принципал-агентских отношений. Неопределенность установленных прав собственности приводит к конфликтам по остаточным требованиям и контролю над принимаемыми решениями. Эти конфликты в контексте специфичности кооперативов, управляемых своими пользователями, можно представить пятью группами проблем (*Cook, 1995. P. 1156-1157*).

1. Проблема безбилетника (*the free rider problem*), которая характерна, прежде всего, для кооперативов открытого членства, когда новые участники получают такие же клиентские льготы (выгоды) и остаточные права, как и основатели кооператива. Возникает своеобразный конфликт поколений, в результате чего кооператоры старшего поколения утрачивают стимулы для вложения капитала в свой кооператив.

2. Проблема горизонта (*the horizon problem*), которая связана с ограничениями на переносимость остаточных прав претендента на наличный денежный поток, что приводит к дифференциации инвестиционных предпочтений в пользу краткосрочных инвестиционных

решений, обеспечивающих преобладание текущих платежей участникам над долгосрочными инвестициями.

3. Проблема портфеля (*the portfolio problem*), причина которой в том, что инвестиционное решение «привязано» к решению патронажа. В кооперативах наблюдается дифференциация предпочтений к риску представителей различных поколений. Участники являются держателями субоптимальных портфелей и, будучи склонными к меньшему риску, оказывают давление на членов правления, чтобы переформатировать инвестиционный портфель кооператива, даже если безрисковый или с низким уровнем риска портфель будет означать и более низкие средние ожидаемые доходы по всем инвестициям. Некоторые исследователи видят решение данной проблемы в организации торговли остаточными правами (паями), что позволило бы участникам сформировать оптимальные инвестиционные портфели, отражающие их склонность к риску. Правда, рост объемов инвестирования за счет стоимости, созданной благодаря деятельности кооператива, может привести к сокращению выплат производителям (т.е. контрактные цены окажутся менее коррелированы с чистыми доходами кооператива).

4. Проблема контроля (*the control problem*). Она менее выражена в сельскохозяйственных кооперативах, поскольку они не связаны с механизмом купли-продажи акций и не испытывают давления фондовых рынков (*Sykuta and Cook, 2001. P. 5*). Также, поскольку сами производители (фермеры) вовлечены в управление кооперативом, степень информационной асимметрии оказывается ниже. В рамках кооператива степень доверия между производителями и самим кооперативом как организацией существенно выше, чем между принципалами и агентами в фирмах, ориентируемых на инвестора. Однако проблема контроля может обостриться при увеличении размеров и усложнении внутренней организации кооператива.

5. Проблема издержек влияния (*influence costs problem*). Она существует в любых организациях (в т.ч. кооперативах), где принимаемые решения затрагивают распределение богатства среди участников. Эти издержки оказываются больше, если имеет место разнообразие (гетерогенность) интересов участников группы и потенциальная прибыль может оказаться выше.

Вышеуказанные проблемы присущи, прежде всего, традиционным кооперативам. Такие организационные ограничения являются результатом отсутствия четкой определенности прав собственности, поскольку с точки зрения теории прав собственности, именно остаточные права на доход и управление определяют степень влияния членов кооператива на процесс принятия решений. Методологический инструментальный неоинституционализм позволил подойти к изучению кооперативов как гибридной структуры управления и исследовать специфику новых кооперативных организационных форм – кооперативных гибридов, представленных, в том числе, кооперативами новой генерации. Фактически речь идет об определенной реструктуризации и трансформации традиционных кооперативов, в результате чего новые кооперативные модели стали отличаться процедурой установления прав собственности, политикой членства, порядком голосования, распределением остаточных прав и доходов. Таким образом, перерабатывающий маркетинговый

кооператив (кооператив новой генерации) может быть рассмотрен как гибридное соглашение, структура управления, сочетающая ряд рыночных атрибутов (сильные стимулы, отсутствие механизмов выбора партнера, автономная адаптация), элементы иерархии (формальная власть, административное управление, штат менеджеров) и промежуточные уровни, представленные такими аспектами управления, как собственность (автономные права собственности), контрактное право и скоординированная адаптация. Причем работоспособность такого институционального соглашения во многом будет зависеть от механизмов, способных урегулировать юридическую автономию и взаимозависимость (Ménard, 2004. P. 352). Однако и исследования кооперативов в качестве гибридных форм организации не дают исчерпывающих ответов на ряд важных вопросов их функционирования в современной рыночной экономике, а именно, каковы причины многообразия форм кооперативов (с различной организационной архитектурой), каковы их детерминанты, проблема динамики и стабильности кооперативных гибридов в условиях воздействия институциональных и рыночных факторов, формирующих их структурные особенности, и пр.

Очевидно, что решение указанных и подобных вопросов необходимо увязывать не только с реализацией неоинституциональных методологических подходов, но и со спецификой самих кооперативов. Кооперативы являются не только экономическими, но и социальными организациями, отличающимися сильным коллективистским (кооперативным) духом и ориентированными не только на кооперативные принципы, но и на кооперативные ценности. В сельских общинах – социально-экономической базе многих современных кооперативных форм – достаточно сильны личностные, доверительные отношения, способные снизить издержки конфликтов интересов и оппортунистического поведения. Применение методологии и экономического инструментария традиционных неоинституциональных концепций оказывается недостаточным для объяснения особенностей и разрешения мотивационных проблем, характерных для современных кооперативных организаций. Дальнейшее развитие экономической теории кооперации и кооперативных организаций, осмысление их специфики, места в современной социальной рыночной экономике и перспектив функционирования требует исследования роли и эффективности неофициальных координирующих и контролирующих механизмов, таких как репутация, неоднократный (повторяющийся) характер отношений (repeated relationships) и доверие (прежде всего в контексте взаимосвязи прав собственности и уровня доверия в кооперативах). Новые подходы выступают перспективами и инструментарием изучения кооперативных организационных форм в терминах экономической эффективности и концепции социального благосостояния.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Горкина Л. П. (2011). Кооперация в контексте либерально-демократической концепции модернизации общества. *Экономика Украины*, № 5, с. 4-14.

Соболев А. В. (2012). Экономические исследования в русском зарубежье. М: Дашков и К°.

Cook M. L. (1995). The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-

Institutional Approach. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 77, pp. 1153-1159.

Emelianoff I. V. (1948). *Economic Theory of Cooperation: Economic Structure of Cooperative Organizations*. USA: Washington, D.C. Reprinted 1995.

Enke S. (1945). Consumer Cooperatives and Economic Efficiency. *American Economic Review*, vol. 35, no. 1, pp. 148-155.

Feng L. and Hendrikse G. (2008). On the Nature of a Cooperative: A System of Attributes Perspective. International Congress. August 26-29. Ghent. Belgium.

Helmberger P. G. and Hoos S. (1995). Cooperative Enterprise and Organization Theory. *Journal of Cooperatives*, vol. 72a, pp. 72-86.

Iliopoulos C. (2003) Vertical Integration, Contracts, and the Theory of the Cooperative Organization. Paper presented at the Conference Vertical Markets and Cooperative Hierarchies: The Role of Cooperatives in the International Agri-Food Industry Bad Herrenalb, Germany, 12-16 June.

Ménard C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 160, pp. 345-376.

Phillips R. (1953). Economic Nature of the Cooperative Association. *Journal of Farm Economics*, no. 35, pp. 74-87.

Robotka F. A (1947). Theory of Cooperation. *Journal of Farm Economics*, vol. 29, February, pp. 94-114.

Royer J. (1994). Economic Nature of the Cooperative Association: A retrospective appraisal. *Journal of Cooperatives*, vol. 9, pp. 86-94.

Sexton R. J. (1986). The Formation of Cooperatives: A Game Theoretic Approach with Implications for Cooperative Finance, Decision Making, and Stability. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 68, no. 2, May, pp. 214-225.

Staatz J. M. (1983). The Cooperative as a Coalition: A Game-Theoretic Approach. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 65, no. 5, pp. 1084-1089.

Staatz J. M. (1987). Recent Developments in the Theory of Agricultural Cooperation. *Journal of Agricultural Cooperation*, vol. 2, pp. 74-95.

Staatz J. M. (1989). *Farmer Cooperative Theory: Recent Developments*. USA: United States Department of Agriculture.

Sykuta M. and Cook M. L. (2001). *A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives*. Missouri: Contracting and Organizations Research Initiative. University of Missouri.

Vitaliano P. (1983). Cooperative enterprise: An alternative conceptual basis for analyzing a complex institution. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 65, no. 5, pp. 1079-1083.

REFERENCES

Gorkina L. P. (2011). Cooperation in the context of the liberal-democratic concept of the society modernization. *Economy of Ukraine*, no. 5, pp. 4-14. (in Russian).

Sobolev A. V. (2012). Cooperation: the economic studies in the Russian diaspora. M.: Dashkov and K°. (in Russian).

Cook M. L. (1995). The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 77, pp. 1153-1159.

Emelianoff I. V. (1948). *Economic Theory of Cooperation: Economic Structure of Cooperative Organizations*. USA: Washington, D.C. Reprinted 1995.

Enke S. (1945). Consumer Cooperatives and Economic Efficiency. *American Economic Review*, vol. 35, no. 1, pp. 148-155.

Feng L. and Hendrikse G. (2008). On the Nature of a Cooperative: A System of Attributes Perspective. International Congress. August 26-29. Ghent. Belgium.

Helmberger P. G. and Hoos S. (1995). Cooperative Enterprise and Organization Theory. *Journal of Cooperatives*, vol. 72a, pp. 72-86.

Iliopoulos C. (2003) Vertical Integration, Contracts, and the Theory of the Cooperative Organization. Paper presented at the Conference Vertical Markets and Cooperative Hierarchies: The Role of Cooperatives in the International Agri-Food Industry Bad Herrenalb, Germany, 12-16 June.

Ménard C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 160, pp. 345-376.

Phillips R. (1953). Economic Nature of the Cooperative Association. *Journal of Farm Economics*, no. 35, pp. 74-87.

Robotka F. A. (1947). Theory of Cooperation. *Journal of Farm Economics*, vol. 29, February, pp. 94-114.

Royer J. (1994). Economic Nature of the Cooperative Association: A retrospective appraisal. *Journal of Cooperatives*, vol. 9, pp. 86-94.

Sexton R. J. (1986). The Formation of Cooperatives: A Game Theoretic Approach with Implications for Cooperative Finance, Decision Making, and Stability. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 68, no. 2, May, pp. 214-225.

Staatz J. M. (1983). The Cooperative as a Coalition: A Game-Theoretic Approach. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 65, no. 5, pp. 1084-1089.

Staatz J. M. (1987). Recent Developments in the Theory of Agricultural Cooperation. *Journal of Agricultural Cooperation*, vol. 2, pp. 74-95.

Staatz J. M. (1989). *Farmer Cooperative Theory: Recent Developments*. USA: United States Department of Agriculture.

Sykuta M. and Cook M. L. (2001). *A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives*. Missouri: Contracting and Organizations Research Initiative. University of Missouri.

Vitaliano P. (1983). Cooperative enterprise: An alternative conceptual basis for analyzing a complex institution. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 65, no. 5, pp. 1079-1083.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В НАЦИОНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ

ПЕТРУШЕНКО ЮРИЙ НИКОЛАЕВИЧ,

кандидат экономических наук докторант,
Сумский государственный университет,
e-mail: yuriy.petrushenko@gmail.com

Доктрина социальной ответственности до сих пор не получила своего окончательного признания как попытка согласования намерений и результатов капитализма. И все дело в том, что сторонники свободного рынка по-прежнему верят в то, что бизнесмены в наибольшей степени служат обществу только в том случае, когда стремятся достичь личного интереса. Приверженцы социальной ответственности бизнеса не отрицают эффективности мотива максимизации прибыли, но также верят в то, что в долгосрочной перспективе интересы бизнеса и общества связаны таким образом, что достигнут успеха именно те фирмы, которые подчинили этот мотив общественным целям.

Процессы реализации концепции социальной ответственности в Украине имеют значительные особенности, связанные с советским прошлым и инверсионным характером становления рыночных отношений в современной экономике.

Цель исследования – определить специфику формирования социальной ответственности бизнеса в национальном хозяйстве Украины.

Задачи исследования: 1) выявить мотивы социально ответственного поведения предприятий в современных условиях; 2) проанализировать существующие границы социальной ответственности бизнеса и их эволюцию в практике украинского бизнеса; 3) определить особенности проявления принципов социальной ответственности в хозяйственной культуре предприятий Украины.

Ключевые слова: социальная ответственность; предпринимательская культура; национальная экономика; мотивация социально ответственного поведения; модель инсайдера-аутсайдера.

PECULIARITIES OF IMPLEMENTING OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY CONCEPT IN THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

PETRUSHENKO YURIY, M.,

candidate of economic sciences (PhD),
Postdoctoral student,
Sumy State University,
e-mail: yuriy.petrushenko@gmail.com

The social responsibility doctrine has not yet received its final recognition as an attempt to harmonize the intentions and the results of capitalism. And the thing is that free-market supporters still believe that the business mostly serves society only when seeking to achieve self-interest. Proponents of corporate social responsibility does not negate the effectiveness of the profit maximization motive, but also believe that interests of business and society are interconnected in the long-run (those firms will succeed that subordinate the motive to public goals).

© Ю. Н. Петрушенко, 2013

The process of implementing the concept of social responsibility in Ukraine have significant peculiarities associated with the Soviet past and with the inversion nature of forming market relationships in the modern economy.

The purpose of the paper is to determine the specifics of forming corporate social responsibility in the national economy of Ukraine.

Research objectives: 1) to determine the motives of businesses' socially responsible behaviour under current conditions; 2) to analyze the existing boundaries of corporate social responsibility and their evolution in the practice of the Ukrainian business; 3) to identify the peculiarities of the social responsibility principles in the business culture of Ukraine.

Keywords: *social responsibility; business culture; national economy; motivation of socially responsible behavior; insider-outsider model.*

JEL: J8, K2, L2, M2, R4, Z13.

Не существует никакого внутреннего противоречия между прибылью и необходимостью для компании приносить общественную пользу – более того, первое необходимо, чтобы достигать второго... Предприятие, которое не сможет учитывать свое воздействие на общество и свою ответственность перед ним, может быть подвергнуто справедливой атаке со стороны общества... Протест против «общества потребления» и борьба за экологию – это не враги экономики, но симптомы того, что бизнес не может осознать свою широкую социальную роль.

Питер Друкер «Цели бизнеса и потребность в выживании» (1958 г.)

Процесс развития общества открывает для его членов ранее недоступные возможности, но также выдвигает к ним и новые требования. Увеличение общественных требований к экономической деятельности в первую очередь реализовалось в распространении концепции корпоративной социальной ответственности, которая уже несколько десятков лет занимает центральное место в дискуссиях об отношениях бизнеса и общества.

Доктрина социальной ответственности до сих пор не получила своего окончательного признания как попытка согласования намерений и результатов капитализма. И все дело в том, что сторонники свободного рынка по-прежнему верят в то, что бизнесмены в наибольшей степени служат обществу только в том случае, когда стремятся достичь личного интереса. Приверженцы социальной ответственности бизнеса не отрицают эффективности мотива максимизации прибыли, но также верят в то, что в долгосрочной перспективе интересы бизнеса и общества связаны таким образом, что достигнут успеха именно те фирмы, которые подчинили этот мотив общественным целям.

Таким образом, под понятием «социальная ответственность» сегодня скрывается противоречивое разнообразие как взаимодополняющих, так и альтернативных взглядов. Более того, социальная ответственность бизнеса трактуется и как теория, и как концептуально неоднородное «движение». В связи с этим можно вести речь об изменении предпринимательской культуры хозяйственной деятельности вследствие влияния как теоретических идей концепции социализации бизнеса, так и ее практических достижений.

Кроме того, через отношение к социальной ответственности, являющейся сегодня не добровольным дополнением к хозяйственной деятельности предприятия, а методом управления бизнесом, можно

проследить эффективность сформировавшейся предпринимательской культуры в том или ином национальном хозяйстве.

Цель исследования – определить специфику формирования социальной ответственности бизнеса в национальном хозяйстве Украины.

Задачи исследования: 1) выявить мотивы социально ответственного поведения предприятий в современных условиях; 2) проанализировать существующие границы социальной ответственности бизнеса и их эволюцию в практике украинского бизнеса; 3) определить особенности проявления принципов социальной ответственности в хозяйственной культуре предприятий Украины.

Мотивация внедрения принципов социальной ответственности в деятельность предприятия

Процесс распространения социально ответственного поведения в реальной практике хозяйствования испытывает влияние как положительных, так и отрицательных факторов.

Аргументы в пользу внедрения социально ответственного поведения можно поделить на две группы (см. рис. 1). Во-первых, предприниматели ожидают получения определенных выгод или преимуществ, которые формируют активную мотивацию, то есть содействуют определенным изменениям в деятельности предприятий. Вместе с тем большое значение играют доводы, говорящие о том, что социальные меры выступают ключевым элементом управления рисками. Эти аргументы формируют реактивную мотивацию, то есть социальное ответственное поведение рассматривается как средство сохранения достигнутой стабильности (Алексеева, 2008. С. 130).



Рис. 1. Комплекс мотивационных факторов внедрения корпоративной социальной ответственности

В роли аргументов, которые противодействуют распространению социально ответственного поведения, выступают такие явления (*Балакирев, 2005. С. 69*):

- нарушение принципа максимизации прибыли. Социально ответственное поведение в определенной степени усложняет и ограничивает пути получения прибыли и накладывает ряд дополнительных условий, лишь выполнив которые, предприятие может достичь финансового успеха;
- средства, которые выделяются для проведения социальных мероприятий, в краткосрочной перспективе являются для предприятия расходами и должны покрываться или за счет владельца, уменьшая его прибыль, или за счет потребителей – в виде повышения цен на продукцию;
- преследование целей улучшения имиджа. Для многих предприятий важно получение быстрых результатов и с этой точки зрения иногда достаточно задекларировать преданность социальным принципам, чтобы улучшить репутацию и защитить себя от нападков со стороны общественности;
- отсутствие опыта в решении социальных вопросов. В условиях недостаточного опыта возникает необходимость в помощи специалистов и сотрудничестве с общественными и государственными институтами;
- сложность расчетов экономического эффекта от социальной деятельности. Вопрос существования связи между мерой ответственности предприятия и его финансовыми результатами до сих пор не имеет четкого решения.

Как мы видим, существует набор стимулов и рисков, которые влияют на принятие решения о социально ответственном поведении предприятия.

Что касается реальной бизнес-практики украинских компаний, то все вышеуказанные мотивационные факторы принимаются во внимание собственниками и руководством, однако первоочередное влияние на развитие социальной ответственности предприятия оказывает ресурсная база региона и интенсивность становления компании на данной территории. Рассмотрим четыре типа регионов и особенности развития социальной ответственности компаний, их представляющих.

1. В традиционных регионах присутствия крупных компаний (центр и восток Украины) совокупность социальных инициатив является широкой по направлениям. Это объясняется причинами среди которых: предыдущий опыт координации усилий власти и бизнеса; наличие в регионах нескольких крупных предприятий, а следовательно возникновение своеобразной конкуренции в социальной ответственности; значительные отчисления в местный бюджет, что позволяет местным властям выполнять собственные мероприятия социального направления. Особенностью данных регионов является то, что социальная ответственность характеризуется использованием как новых, так и традиционных советских практик.

2. Для регионов, в которых предприятия активно развиваются (преимущественно юг и частично запад Украины), характерно использование мероприятий, зависящих от характеристик населения, обеспеченности ресурсами и наличия инфраструктуры. В таких регионах реализовываться различные стратегии решения социальных проблем, которые определяются адаптацией к рыночным условиям и экономической

выгодой.

3. В регионах умеренного развития бизнеса (запад Украины) на начальном этапе инициатива по внедрению социальных инициатив должна принадлежать местным властям. В условиях, когда существует необходимость привлечения бизнеса, региональные власти должны уделять внимание таким аспектам социальной деятельности как развитие инфраструктуры, а также социального и человеческого капитала. Это может стимулировать приход в регион компаний и дальнейший рост социальных инвестиций уже со стороны бизнес-структур.

4. Развитие социальной ответственности предприятий, базирующихся в моногородах (преимущественно в восточных областях Украины) является неоднозначным. После восстановления экономической активности в конце 90-х годов происходило значительное оживление развития, связанное, прежде всего с тем, что предприятия монопрофильных городов представлены сырьевыми и экспортными отраслями. Однако отсутствие конкуренции в социальных мероприятиях, вызванное монопольным статусом предприятий в таких городах искажает развитие социальных практик. Даже моногорода экспортных отраслей в темпах развития социальной ответственности отстают от таких образований, как региональные центры, а зависимость от развития отдельной отрасли делает их слишком уязвимыми.

Иерархические уровни социальной ответственности

Единого подхода к определению границ социальной ответственности предприятий не существует, что обусловлено разными подходами к оценке ее значимости и целесообразности. Для анализа различных аспектов воплощения социальной ответственности в реальные меры можно выделить три уровня. Первый уровень – это экономическая модель государства, второй – подход к внедрению социальной ответственности в деятельность предприятий, и третий уровень – модели корпоративного управления компаний (см. рис. 2).

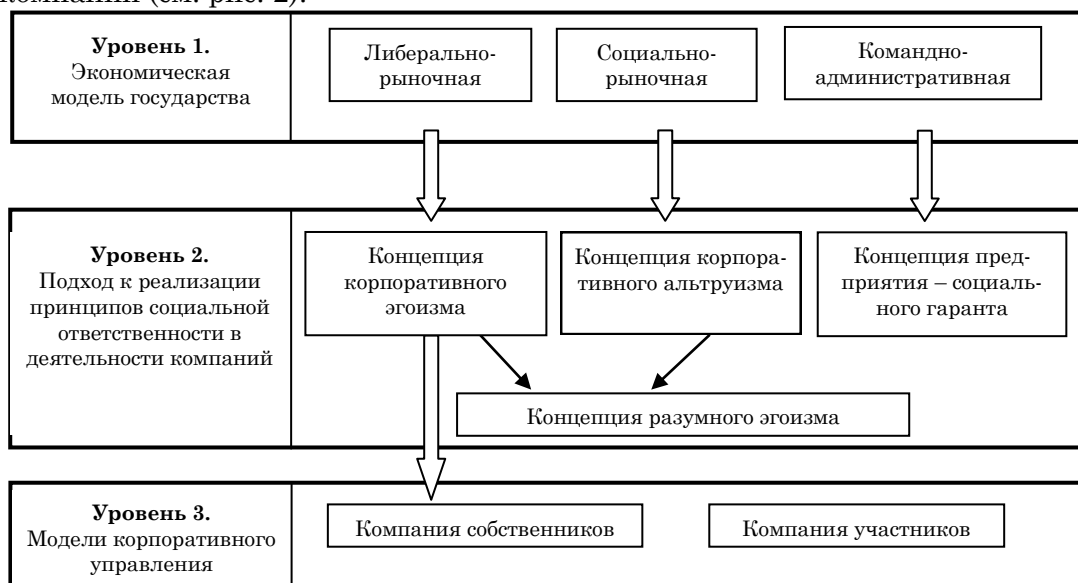


Рис. 2. Уровни реализации концепции социальной ответственности

На первом уровне можно выделить три наиболее типичных экономических модели государства: либерально-рыночную, социально-рыночную и командно-административную. Каждая из них характеризуется собственным пониманием целесообразности социальной ответственности компании и формирует присущий ей подход к внедрению принципов социальной ответственности.

На втором уровне рассматриваются концептуальные подходы, объясняющие сущность и целесообразность социальной активности предприятий (*Барабанник, 2010. С. 8*). Первый подход, который отвечает либерально-рыночной модели, является традиционным и получил название «концепции корпоративного эгоизма». Его сторонники полагают, что основная цель бизнеса – оптимальное использование имеющихся ресурсов ради достижения максимальной прибыли, при этом компания должна функционировать в пределах действующего законодательства (*Friedman, 1970. Р. 6*). При условиях выполнения нормативных требований менеджеры должны тратить корпоративные ресурсы таким образом, чтобы удовлетворить интересы владельцев. Приверженцы такой концепции выступают против социальной ответственности в более широком понимании, считая, что подобная практика приводит к ослаблению основной функции бизнеса – получения прибыли.

Наряду с этим не только экономисты-теоретики, но и предприниматели, все чаще используют в своей деятельности не принцип максимизации прибыли, а стратегию оптимизации поведения в долгосрочном периоде (*Агапова, 2002. С. 36*). Такая точка зрения соответствует социально-рыночной экономической системе и носит название «концепции корпоративного альтруизма». Она возникла одновременно с публикациями М. Фридмана и впервые сформулирована в США Комитетом по экономическому развитию, в рекомендациях которого отмечалось, что корпорации должны вносить вклад в улучшение качества жизни общества (*Туркин, 2004. С. 21*). Согласно этой позиции корпорация обязана учитывать негативные аспекты собственной деятельности, влияние на экологию и местное население, а также принимать участие в решении проблем на общенациональном уровне.

«Концепция разумного эгоизма» («концепция просвещенного эгоизма») является компромиссным вариантом объединения двух предыдущих, в целом противоположных, подходов. Предприятие, согласно ей, должно избирать такие направления социальной деятельности, которые позволят решать социальные проблемы, а также улучшать в будущем его экономические результаты. Компания, занимая социально ответственную позицию, в дальнейшем получает выгоду вследствие снижения будущих рисков. При этом в долгосрочной перспективе расходы на социальные инициативы целесообразно рассматривать как социальные инвестиции.

Четвертый подход, который получил название «концепции предприятия – социального гаранта», соответствует командно-административной модели экономики (в частности бывшего СССР). Согласно этому подходу предприятие имеет ряд общественных обязанностей и управляет объектами социальной инфраструктуры. Эта концепция получила свое развитие в условиях, когда не существовало развитой системы социальных заведений и меры по ее формированию были переданы предприятиям. Ситуация в таком государстве характеризовалась

недостаточной эффективностью распределения социальных благ и сложностью содержания большого количества непрофильных активов для предприятий. Данная концепция, в отличие от других, не получила дальнейшего развития в связи с переходом стран, в которых она господствовала, к рыночным отношениям.

На третьем уровне мы рассматриваем модели корпоративного управления компаний, которые характеризуются избранными подходами к внедрению принципов социальной ответственности (*Лозовая, 2010. С. 82*). Концепция «корпоративного эгоизма» стала основой для модели «компаний владельцев» (shareholders company). Согласно этой модели персонал рассматривается как продавец своей рабочей силы и получает лишь заработную плату. Все социальные потребности работники должны удовлетворять за счет заработной платы, поэтому компании не следует осуществлять дополнительные мероприятия социальной направленности. Это функция исключительно государства, а предприятие принимает участие в решении социальных проблем, образовывая рабочие места, выплачивая заработную плату и налоги, удовлетворяя нужды общества в качественных товарах и услугах.

В пределах такой модели компания воспринимается как социальное сообщество, которое в ходе своей деятельности вынуждено взаимодействовать с кругом других субъектов (таких как владельцы ресурсов, акционеры, инвесторы, менеджеры, наемные работники, органы власти, поставщики, потребители), а социальная ответственность является итоговым результатом их взаимодействия. Содержание модели состоит в том, что все заинтересованные лица и организации, которые прямо или опосредованно связаны с компанией, не только поддерживают определенные отношения и связи, но и образуют объединенное общими интересами сообщество (*Шевчук, 2005. С. 19*).

Модель «предприятия – корпоративного гражданина» является продолжением модели «компаний участников». Отличием концепции является то, что в состав стейкхолдеров начинают зачисляться государственные органы разных уровней, с которыми взаимодействует компания. Помимо того, в ней впервые отобразились тенденции глобализации, и к кругу заинтересованных сторон начали относить международные организации. Однако существенное расширение круга стейкхолдеров вызвало сложность в исследовании обеспечения баланса их интересов.

В национальном хозяйстве Украины в определенной степени представлены все уровни реализации концепции социальной ответственности. В то же время существующую систему социальной ответственности нельзя назвать гармоничной, поскольку многие ее элементы возникли не в ходе эволюционного развития рыночных отношений, а остались в наследство от советской системы социального обеспечения. Механизмы социальной ответственности, возникшие вне предпринимательской культуры, оказались в большинстве случаев нежизнеспособными в условиях рыночной системы хозяйствования.

Традиции социально ответственного ведения бизнеса в виде благотворительности и меценатства были распространены в Украине еще во второй половине 19 века. Сразу после революции 1917 года эти традиции были прерваны и позже возобновились в трансформированном виде, а

именно в виде предприятия, которое выступает социальным гарантом, имеет определенный перечень общественных обязанностей и владеет объектами социальной инфраструктуры. Предприятие было не столько бизнес-субъектом, сколько общественным центром, поэтому создание в советские времена вокруг него разветвленной системы социальных служб было вполне естественным процессом (Гессен, 2009. С. 28).

После распада советской экономической системы место социальной сферы должны были занять государственные программы и мероприятия социальной ответственности предприятий, но этого не произошло, поскольку их внедрение требовало высокого уровня контроля экономических и социальных процессов, определенного опыта реформ со стороны правительства и координации усилий представителей власти и бизнеса. То есть образовалась брешь, полноценно восполнить которую государство и предприятия оказались не в состоянии.

Таким образом, после рыночных реформ 1990-х годов социальное направление деятельности предприятий претерпело коренные изменения. Главной особенностью этих процессов были изменения связаны с переходом от советских традиций социальной ответственности и реформированием социальной инфраструктуры. Концепция предприятия – социального гаранта уступила место концепции корпоративного эгоизма, а среди моделей корпоративного управления доминирующей в Украине стала модель «компании собственников».

Особенности реализации концепции социальной ответственности бизнеса в хозяйственной практике украинских предприятий

На уровне отдельных государств процесс институционализации концепции социальной ответственности бизнеса осуществляется путем формирования национальных моделей социальной ответственности. Основной их характеристикой является набор учреждений, которые играют приоритетную роль при формировании комплекса мероприятий по участию бизнеса в жизни общества. Социальные требования к предприятиям могут поступать от официальных или неофициальных общественных институтов, а также самостоятельно определяться представителями бизнес-сообщества. В первом случае происходит регламентация участия бизнеса в общественной жизни с помощью коммерческого, экологического, трудового или налогового законодательства. Во втором – мера социальной активности определяется предприятием самостоятельно.

Можно утверждать, что в Украине отсутствует сформированная национальная модель социальной ответственности. В тоже время неразвитость процессов социальной ответственности является составной частью более широкого круга проблем. Такие рыночные институты координации экономической деятельности как собственность, капитал, максимизация прибыли оказались не способными заложить фундамент гармоничного социально-экономического устройства в условиях трансформационной экономики, а институты, которые импортируются извне, испытывают искажения вследствие традиций административно-командной системы.

Несмотря на то, что социальная ответственность бизнеса становится необходимым условием для экономического процветания в развитых странах, Украина характеризуется собственными тенденциями развития.

Наиболее распространенным объяснением этого является дефицит средств на социальные мероприятия, как у предприятий, так и государства. Однако такое объяснение можно принять лишь с существенными ограничениями.

Общий дефицит средств является характеристикой национальной экономики. Решение же относительно внедрения мероприятий социальной ответственности принимают владельцы предприятий, имеющие возможность выделять на них необходимые суммы. Также следует отметить, что величина относительных расходов на социальные меры для предприятий является достаточно низкой. В то же время другие издержки, среди которых, в частности, присутствующие расходы на лоббирование собственных интересов в органах государственной власти, расходы на содержание спортивных команд, могут превышать расходы на социальную ответственность. Можно сделать вывод, что владельцы предприятий сознательно избирают такую структуру издержек, где расходы на социальные мероприятия не являются приоритетными и первоочередными.

Следовательно, причиной низкой социальной активности является не ограниченность средств, а отсутствие у владельцев предприятий весомых стимулов быть социально ответственными. Украинский ученый В.В. Дементьев отмечает, что на большинстве украинских предприятиях субъектом, который принимает решение относительно распределения ресурсов, является владелец – физическое лицо (Дементьев, 2010. С. 84). Доминирующим мотивом его деятельности является максимизация прибыли. Социальная ответственность и ее положительные следствия для владельца не выступают главной целью владения активами предприятия. Вместо этого они ассоциируются с определенными угрозами, поскольку нуждаются во вложениях, а их результаты могут существенно не повлиять на улучшение экономических результатов деятельности предприятия.

Исключение составляют владельцы больших капиталов, происхождение которых в большинстве случаев носит сомнительный, с общественной точки зрения, характер. Социальная ответственность в таком случае часто оторвана от производства, трансформирована в благотворительность и используется как средство противодействия негативному имиджу и формирования позитивного. Здесь, прежде всего, можно выделить благотворительные фонды украинских олигархов Р. Ахметова и В. Пинчука.

Низкий уровень социальной ответственности украинских предприятий определяется источниками прибыли и способами, с помощью которых ее можно максимизировать. В экономической теории рассматриваются два основных способа получения экономической прибыли вследствие создания конкурентных преимуществ: инновационный путь получения прибыли и рентный путь. Эти два способа являются несовместимыми, использование одного из них усложняет применение другого. Согласно первому пути развития предприятие должно применять инновации (в том числе и в социальной сфере), а формирование прибыли происходит за счет сокращения расходов вследствие применения новых технологий или производства продукции, которая является лучшей в сравнении с конкурентами, или имеет дополнительные свойства, являющиеся привлекательными для потребителей. Именно наличие дополнительных свойств характеризует продукцию социально ответственных предприятий. Однако такой путь получения прибыли

является рискованным, требует долгосрочного планирования деятельности и не приносит мгновенных прибылей.

Второй способ получения прибыли достигается рентным путем его максимизации. В отличие от предыдущего способа экономическая прибыль обеспечивается путем несовершенной конкуренции, сокращением социальных расходов, занижением уровня выплат за использование труда и ресурсов, которые являются необходимыми для производства, а также за счет искусственного повышения цены продукции предприятия. Экономическая власть, подкрепленная административным ресурсом, является основным конкурентным преимуществом предприятия при рентном пути получения прибыли.

Недостаток социальных инициатив в украинском национальном хозяйстве свидетельствует о том, что отечественные предприниматели избирают второй путь, а альтернативные способы максимизации прибыли являются более эффективными и надежными, чем социальные меры. При этом вложения в обеспечение экономической власти являются более привлекательными, поскольку обеспечивают прогнозируемый результат за менее продолжительный период времени, а сама экономическая власть является более дешевым и надежным способом влияния на контрагентов.

Рентный способ получения прибыли не только блокирует инвестиции в социальную сферу предприятия, но и создает дополнительные препятствия для развития социальной ответственности. Среди них, прежде всего следует выделить такие:

структура управления предприятиями не приспособлена к системной социальной деятельности, поскольку ориентирована на достижение других интересов;

недостаточное распространение практик социальной ответственности обуславливает относительно высокие расходы на их проведение в том случае, если предприятие решает их внедрить;

предприятия используют ограниченные горизонты планирования, в то время как для обеспечения социальной ответственности необходимо прибегать к долгосрочному планированию.

Однако рентный путь получения прибыли имеет ограниченные возможности применения. Есть основания утверждать, что на данный момент в Украине данные ресурсы получения прибыли исчерпываются. Искусственное повышение цен на продукцию и снижение расходов на ее производство вызывает диспропорции развития экономики, деформирует условия воспроизведения ресурсов, усиливает социальное неравенство. Отрицательными следствиями этих процессов для персонала компаний являются: низкая заработная плата, что приводит к деформации структуры подготовки специалистов и снижению квалификации рабочей силы; существенное ослабление потенциала использования работников вследствие того, что при отсутствии социальных мер по отношению к персоналу они рассматривают себя как внешние агенты (аутсайдеры) по отношению к предприятию.

Выводы и предложения

Формирование конкурентоспособной экономики предусматривает создание таких институциональных условий, при которых социальная деятельность предприятия является источником максимизации

индивидуального дохода его собственников. Несмотря на неразвитость социальной ответственности бизнеса в Украине, в будущем альтернативы ей нет, что дополнительно подтверждается необходимостью неотложной реакции на возрастающую быстрыми темпами социальную напряженность в обществе.

Это обуславливает потребность в повышении эффективности деятельности предприятий средствами социальной ответственности, в первую очередь через повышение эффективности работы персонала.

По мнению многих современных исследователей, важнейшим фактором влияния на эффективность деятельности, как работника, так и предприятия является идентичность персонала (*Ван Дик, 2006*). Работники должны находиться на тех должностях, которые формируют идентичность индивида ассоциирующего себя с предприятием. В этом случае персонал работает более эффективно, поскольку такая идентификация не требует повышенного вознаграждения за выполнение работником своих обязанностей.

Наиболее показательной моделью, которая учитывает влияние идентичности работника на результаты деятельности предприятия, является модель инсайдера-аутсайдера Дж. Акерлофа и Р. Крентон.

В модели «инсайдера-аутсайдера» рассматриваются два типа работников. Первый тип – инсайдеры – работники, которые отождествляют себя с предприятием. Они разделяют цели компании и считают необходимым прикладывать дополнительные усилия для их достижения. Второй тип – аутсайдеры – работники, которые не идентифицируют себя как часть предприятия. Этот тип представителей персонала не имеет мотивации прикладывать дополнительные усилия, поскольку руководствуется лишь собственными целями, а не целями предприятия. Такое поведение работников обозначается как «уклонение». Поведение обоих типов персонала объясняется тем, что в случае прикладывания дополнительных усилий инсайдер получает полезность идентичности, тогда как аутсайдер ее теряет.

Отличия в идентичности для двух типов работников приводят к необходимости разных видов вознаграждений, которые нужны для того, чтобы работник повышал собственную эффективность и прикладывал большие усилия (см. рис. 3). Для работника-инсайдера необходимо меньшее дополнительное вознаграждение, чтобы он работал напряженно. Вместо этого работник-аутсайдер нуждается в большем размере вознаграждения, поскольку при напряженной работе он теряет полезность идентичности.

Поэтому эффективный менеджмент предприятий должен внедрять систему мер, которые формируют идентичность инсайдера, поскольку это связано с большей эффективностью и меньшими расходами на вознаграждение за дополнительную работу. В случае, когда дополнительное материальное вознаграждение и расходы на процедуры контроля превышают расходы на мероприятия, обеспечивающие изменение идентичности, предприятию становится выгодным формировать у персонала идентичность инсайдера. Среди мер, которые этому содействуют, наиболее эффективными являются меры социальной ответственности, направленные на персонал.

Повышение эффективности работы персонала, сокращение расходов на материальное вознаграждение и сокращение расходов на контроль могут достигаться формированием у персонала идентичности инсайдера. Однако

такое формирование связано с определенными издержками. Существует ряд характеристик компании и окружающей ее среды, которые указывают на то, что расходы на формирование идентичности персонала предприятия являются целесообразными:

- издержки на формирование и поддержку среди работников идентичности инсайдера являются меньшими, чем издержки контроля и дополнительного материального поощрения;
- для окружающей среды характерна неопределенность, а процессы развития экономики являются трансформационными;
- персонал предприятия выполняет сложную работу, индивидуальные результаты которой трудно проследить;
- персонал предприятия не является предрасположенным к риску;
- процессы производства не являются постоянными во времени и нуждаются в неоднородных усилиях в разные периоды (Акерлоф, 2010. С. 53).

Именно такие условия характеризуют деятельность значительной части украинских предприятий (Дудкін, 2010. С. 153).

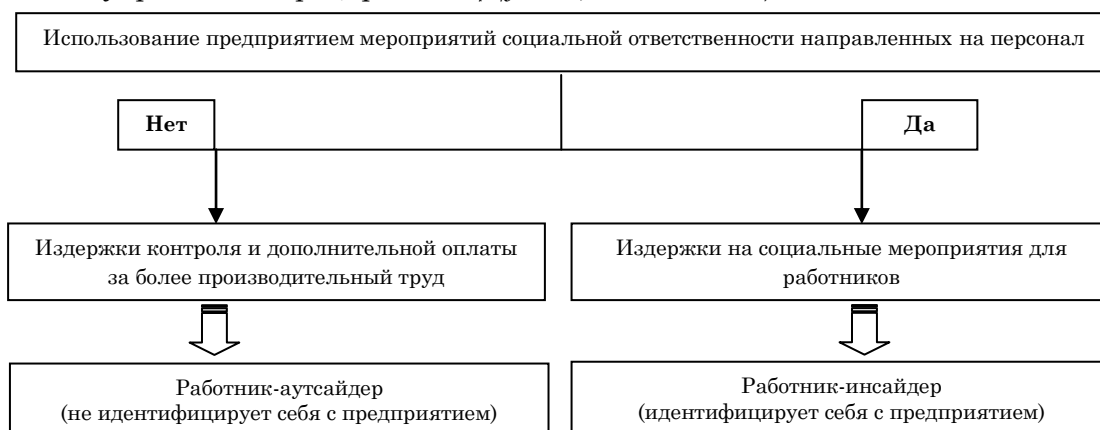


Рис. 3. Формирование статуса работников в модели инсайдера-аутсайдера

Активность в решении социальных вопросов по традиции рассматривается как необязательная, однако даже в развитых западных странах все чаще можно наблюдать призывы к тому, чтобы сделать инициативы социальной ответственности принудительными и обязательными для выполнения предприятиями.

Поэтому, несмотря на то, что концепция социальной ответственности определяется сегодня исключительно моральными императивами и культурой хозяйствования, для повышения эффективности ее внедрения в специфических условиях Украины, как и некоторых других постсоветских государств (Российской Федерации, Белоруссии, Молдовы), есть смысл перейти от сугубо добровольной к юридически оформленной ответственности.

Опишем общую схему перехода от морально обусловленной (добровольной) ответственности к юридически закреплённой (см. рис. 4). Возникновение деловых практик, соответствующих социальной ответственности, обуславливается конкретными предпосылками, на которые реагируют субъекты социально-экономических отношений. После распространения этих деловых практик среди значительной части субъектов хозяйствования возникает восприятие такой деятельности как необходимого

условия деятельности предприятия (хотя и в дальнейшем могут существовать компании, которые их не соблюдают). Правовое оформление, происходящее на следующем этапе, должно стимулировать компании, которые еще не внедрили новые принципы в свою деятельность. Кроме того, происходит окончательное закрепление в деятельности предприятий достигнутых практик. После этого, с развитием социально-экономических отношений, возникают новые проблемы, и цикл может повторяться.

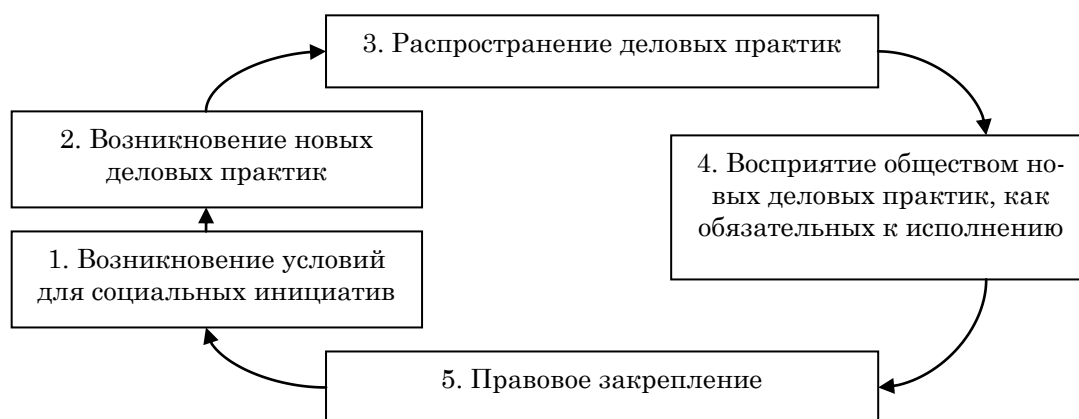


Рис. 4. Процесс правового закрепления моральной ответственности

На стадиях 2-4 важной является положительная мотивация. Дело в том, что социальная ответственность всегда означает опережение требований действующего законодательства. В случае, когда таковые не выполняются, властные структуры прибегают к санкциям. В то же время в большинстве случаев государственные органы никаким образом не отмечают положительные достижения предприятия в том случае, когда наблюдается превышение уровня установленных законом обязанностей. В связи с этим актуальными являются два направления улучшения ситуации. Во-первых, необходимо стимулировать подобную активность предприятий, предусматривая в законодательстве механизмы, которые позволяют компаниям – лидерам социальной ответственности получать материальные преимущества (например, в виде снижения налогов). Во-вторых, необходимым является развитие альтернативной системы морального поощрения в виде государственных премий, рейтингов, наград.

В итоге к причинам необходимости правового закрепления принципов социальной ответственности можно отнести следующие:

- ускорение распространения социально ответственного поведения;
- фиксация достижений и невозможность снижения их уровня;
- гармонизация практик и обмен информацией на национальном и международном уровнях.

Описанный выше процесс законодательного закрепления принципов социальной ответственности уже начал проявляться в мировой практике. Европейская Комиссия является инициатором интеграции принципов корпоративной социальной ответственности к любым политическим стратегиям, которые проводятся Европейским Союзом. Среди них – стратегии решения социальных, экологических и экономических проблем, защиты потребителей, государственных заказов, международных отношений, развития и др. Этот процесс ускоряется благодаря усилиям,

которые прикладываются неправительственными общественными организациями, недовольными активностью государственных органов относительно стимулирования программ социальной ответственности бизнеса.

Прогрессивное деловое сообщество понимает, что социальная ответственность даже в пределах, которые сегодня являются максимальными, с течением времени станет обязательной. Это всего лишь промежуточное состояние, и с ростом активности предприятий в социальном направлении социальная ответственность станет неотъемлемым условием функционирования бизнеса. Чтобы создать за ее счет существенное конкурентное преимущество на длительный срок, необходимо начинать уже сегодня. С. Хилтон и Д. Гиббонс высказывают мысль о том, что для того, чтобы закрепить приобретенную положительную социальную роль, предприятие будет вынуждено сделать следующие шаги и обратиться к концепциям социального лидерства и социального менеджмента (*Хилтон, 2003. С. 174*). Следовательно, важным аспектом успешной деятельности фирмы в долгосрочном периоде является перспективная направленность ее деятельности к превышению требований любого законодательства. Ретроспективное восприятие ответственности направлено на избежание санкций за неверное поведение. При этом достаточным полагается «нормальное» поведение, которое не допускает нарушений законодательства. Но, предусматривая изменения и осложнение социально-экономических отношений, такая стратегия не дает гарантий относительно избегания негативных последствий в будущем. Это особенно важно для украинских предприятий, поскольку они работают в среде, характеризующейся высокой социальной напряженностью в обществе. В таких условиях фирма, руководство которой обладает перспективным мышлением, должна отслеживать и предусматривать возможные негативные эффекты поведения, считающееся на данный момент стандартным или оптимальным. Стратегия социальной деятельности должна быть сконцентрирована в областях с наиболее актуальными проблемами, а также там, где активность предприятия будет наиболее эффективной.

Таким образом, бизнес и общество все чаще рассматриваются как элементы единой системы, за пределами которой их эффективное существование невозможно. Социальная ответственность все теснее связывается с корпоративной стратегией, а успехи социальных инициатив становятся предпосылкой будущих экономических достижений. Конкуренция выходит на мировую арену, и предприятия, которые концентрируются лишь на внутренней деятельности, будут не в состоянии выдержать усиление конкурентной борьбы. Успеха смогут достичь лишь те компании, которые трансформируются в организационные структуры, способные действовать ответственно по отношению к обществу и окружающей среде.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Агапова И. И. (2002). Экономика и этика: аспекты взаимодействия. М.: Юрист.

Акерлоф Дж. (2010). Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют кем мы работаем, сколько зарабатываем и

насколько несчастны. М.: Карьера Пресс.

Алексеева О. (2008). Международный опыт в сфере мониторинга и оценки КСО компаний. Корпоративная социальная ответственность бизнеса. Экспертная оценка и практика в Украине: сборник статей и рекомендаций, с. 128-134.

Балакирев В. (2005). Оценка влияния корпоративных социальных программ в России: ситуация, постановка задачи. *Организация*, № 3-4 (20/21), с. 65-77.

Барабанник Л. Б. (2010). Концепція корпоративної соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні. *Вісник Дніпропетровської державної академії: Економічні науки*, № 1, с. 5-11.

Ван Дик Р. (2006). Преданность и идентификация с организацией. Харьков: Гуманитарный Центр.

Гессен А. Є. (2009). Становлення системи корпоративної соціальної відповідальності. *Вісник Дніпропетровської державної академії: Економічні науки*, № 2(22), с. 25-30.

Дементьев В. В. и Вишневский В. П. (2010). Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ. *Журнал институциональных исследований*, Т. 2, № 2, с. 81-95.

Дудкін О. В. (2010). Трансформація сутності соціальної відповідальності підприємства в умовах економічної нестабільності. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент»*, № 5/1, с. 150-155.

Лозовая И. С. (2010). Корпоративное управление: понятие и основные подходы к его определению. *Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: экономика*, № 1, с. 84-88.

Туркин С. (2004). Зачем бизнесу социальная ответственность. *Управление компанией*, № 7, с. 18-25.

Хилтон С. (2003). Бизнес во благо. Делаем деньги, делая мир лучше. М.: Добрая книга.

Шевчук А. В. (2005). Социальная роль бизнеса в моделях корпоративного управления. *SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры*, № 2, с. 17-26.

Friedman M. (1970). The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *The New York Times Magazine*, September 13.

REFERENCES

Agapova I. I. (2002). Economics and ethics: aspects of interaction. M.: Layer. (in Russian).

Akerlof G. (2010). Identity economics: how our identities shape our work, wages, and well-being. M.: Career Press. (in Russian).

Alekseeva O. (2008). International experience in monitoring and evaluation of CSR companies. Corporate social responsibility of business. Expert evaluation and practice in Ukraine: collection of articles and recommendations, pp. 128-134. (in Russian).

Balakirev B. (2005). Estimation of corporate social programs' impact in Russia: situation, problem statement. *Organization*, no. 3-4 (20/21), pp. 65-77. (in Russian).

Barabannik L. B. (2010). The concept of corporate social responsibility and its development in Ukraine. *Bulletin of the Dnepropetrovsk State Academy*:

Economics, № 1, pp. 5-11. (in Ukrainian).

Van Dick R. (2006). Loyalty and identification with the organization. Kharkiv Humanitarian Center. (in Russian).

Hessen A. E. (2009). Formation of corporate social responsibility. *Bulletin of the Dnepropetrovsk State Academy: Economics*, no. 2(22), pp. 25-30. (in Ukrainian).

Dementiev V. V. and Vishnevsky V. P. (2010). Why Ukraine is not an innovative country: institutional analysis. *Journal of Institutional Studies*, vol. 2, no. 2, pp. 81-95. (in Russian).

Dudkin A. (2010). Transforming the nature of social responsibility of business during the economic instability. *Bulletin of Sumy National Agrarian University. Series "Economics and Management"*, no. 5/1, pp. 150-155. (in Ukrainian).

Lozovaya I. S. (2010). Corporate governance: the concept and the basic approaches to its definition. *Bulletin of the Astrakhan State Technical University. Series: Economics*, no. 1, pp. 84-88. (in Russian).

Turkin S. (2004). Why does business need social responsibility? *Management of the company*, no. 7, pp. 18-25. (in Russian).

Hilton S. (2003). Business for the benefit. Make money by making the world better. M., the Good Book. (in Russian).

Shevchuk A. (2005). The social role of business in the corporate governance models. *SPERO. Social policy: expertise, recommendations, reviews*, no. 2, pp. 17-26. (in Russian).

Friedman M. (1970). The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *The New York Times Magazine*, September 13.

СТАНОВЛЕНИЕ ИНСТИТУТА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

САРАЕВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА,

*кандидат философских наук,
старший научный сотрудник,
Институт проблем рынка и экономико-экологических
исследований НАН Украины, Одесса
e-mail: irsar2001@ukr.net*

В статье показано, что сформированный на Украине институт поддержки малого предпринимательства, в том числе и механизм анализа регуляторного влияния (АРВ), функционирует неэффективно и имеет все признаки «институциональной ловушки». В силу этого он не оказывает позитивного влияния на развитие малого бизнеса, уровень предпринимательской активности которого продолжает неуклонно снижаться. Необходимо кардинальное реформирование всей системы государственного регулирования и поддержки предпринимательства, переводящее ее на новый, более высокий уровень современного системного менеджмента.

Ключевые слова: институт поддержки предпринимательства; малый бизнес; анализ регуляторного влияния; эффективность.

FORMATION OF THE INSTITUTE FOR SMALL ENTREPRENEURSHIP SUPPORT IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

SARAJEVA IRINA, N.,

*candidate of philosophical sciences,
senior research fellow,
Institute of Market Problems and Economic-Ecological Researches
of the NAS of Ukraine, Odessa
e-mail: irsar2001@ukr.net*

The author shows that the institute for support of small business, which had been formed in Ukraine, including regulatory impact analysis (RIA) is not effective and has all the signs of «institutional traps». As a result, it does not have a positive effect on the development of small entrepreneurship in Ukraine and its level continues to steadily decline. Thus, the system of state regulation and support of entrepreneurship needs to be radically reformed in order to move to a new, higher level of a modern management system.

Keywords: institute of support for entrepreneurship; small business; the regulatory impact analysis (RIA); effectiveness.

JEL: B52, D02, D73, L26, L53.

© И. Н. Сараева, 2013

Формирование институциональных основ развития малого предпринимательства на Украине происходило параллельно со становлением государственности, как одного из направлений трансформации социально-экономической системы, хотя предпосылки были заложены еще советскими законами: «Об индивидуально-трудовой деятельности» (1986), «О кооперации в СССР» (1988) и др. Закон Украины «О предпринимательстве» (1991) был принят Верховной Радой Украинской ССР, еще входящей в состав Советского Союза. Основным теоретическим обоснованием необходимости развития именно малого предпринимательства при построении рыночно ориентированной экономики послужили многочисленные работы западных экономистов (*Oswald, Blanchflower and Stutzer, 2001; Storey, 1991; Cooper, 1997*), которые на основании многочисленных эмпирических данных ООН и ОЭСР обосновывали гипотезы о произошедших структурных сдвигах в организации производства, приводящих, в конечном итоге, к переоценке роли малого бизнеса в мировой хозяйственной системе. Возникновение новых малых предприятий рассматривается западными экономистами в настоящее время как главный источник увеличения количества рабочих мест, трудового дохода и благосостояния, а также потенциальный катализатор инноваций и регионального роста. Так, например, в 2012 г. малые и средние предприятия, составляющие 99,8% всех предприятий в странах Евросоюза (EU-27) и обеспечивающие 67,4% всех рабочих мест, произвели 58,1% всей валовой добавочной стоимости¹. Соответственно, по западным лекалам формировалась отечественная государственная политика регулирования малого предпринимательства и выстраивалась конфигурация системы его поддержки. Многочисленные институты, фонды и отдельные исследователи занимались адаптацией зарубежного законодательства к отечественным реалиям и созданием новых институциональных структур поддержки малого бизнеса.

Проблематика развития малого предпринимательства и необходимости его государственной поддержки рассматривается на многочисленных конференциях. Ей посвящена обширная научная литература, включающая публикации как отечественных (*Ващенко, Варналий и Геец, 2008*), так и зарубежных ученых (*Корнац, 1990; Чепуренко, 2012; Басарева, 2011*), защищается множество диссертаций.

В результате институциональная основа для функционирования малого предпринимательства на Украине была создана: процессы разгосударствления и приватизации привели к формированию нового класса частных предпринимателей; развитие малого предпринимательства рассматривается на правительственном уровне как стратегический приоритет современной политики государства; существует обширная нормативная база; созданы ассоциации предпринимателей и сформирована инфраструктура их поддержки (фонды, бизнес-инкубаторы, информационно-консультативные учреждения, аудиторские и лизинговые компании и пр.). Для регулирования развития малого предпринимательства существует специальный орган - Государственная служба Украины по вопросам

¹ См.: EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12 (2012), Rotterdam: European Commission. P. 15. (http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf).

регуляторной политики и предпринимательства (Госпредпринимательства)², используются самые современные механизмы, признанные в мировой практике (программно-целевой метод, анализ регуляторного воздействия и др.).

Однако, несмотря на все эти усилия, кардинальных изменений в развитии малого бизнеса в Украине не происходит. И причины этого во многом связаны с несовершенством сформированных институтов регулирования развития предпринимательского сектора и его поддержки.

Целью предлагаемой работы является анализ эффективности функционирования системы государственной поддержки предпринимательства и реализации государственной регуляторной политики, в частности, имплементации института анализа регуляторного влияния (АРВ) на Украине в контексте институциональной теории трансплантации институтов.

Анализ предпринимательского сектора Украины показывает, что львиную его долю (почти 80%) занимают субъекты предпринимательской деятельности (СПД) – физические лица (см. рис. 1).

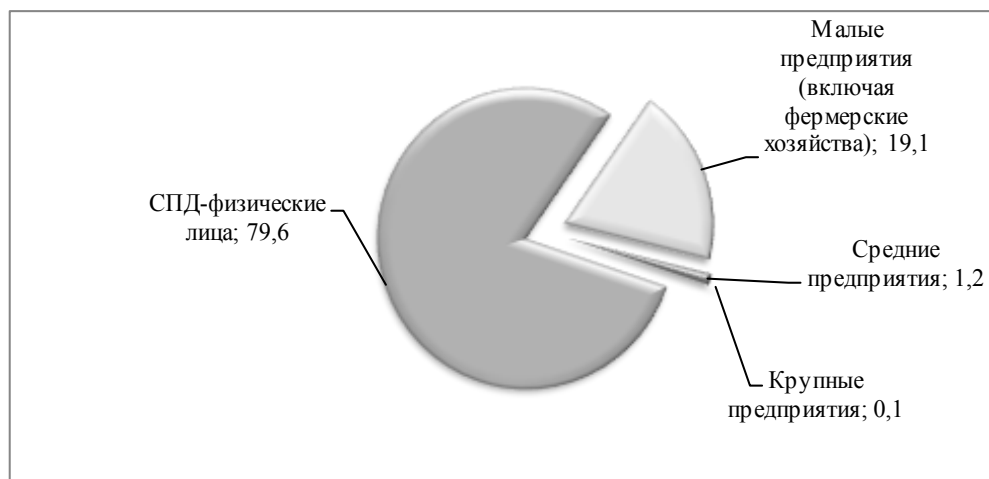


Рис. 1. Структура предпринимательского сектора Украины в 2011 году

Источник: Деятельность субъектов хозяйствования, 2011. Статистический сборник (2012). К. : ТОВ «Август Трейд». С. 31, 339.

Вместе с тем, продуктивность (объем реализованной продукции на одного занятого) малых предприятий в 2,5 раза меньше средних и крупных, а продуктивность СПД-физических лиц – меньше почти в 7 раз. Динамика продуктивности субъектов предпринимательской деятельности в зависимости от их размера представлена на рис. 2.

Физические лица - предприниматели, составляя почти 80% всех субъектов хозяйствования, произвели в 2011 г. лишь 5% общего объема реализованной продукции (работ, услуг), в то время как крупные и средние предприятия, доля которых составляла 0,1% и 1,2% соответственно, произвели 48,8% и 33,8% всей продукции (см. табл. 1). Малые предприятия, доля которых вместе с фермерскими хозяйствами составляла 19,1%,

² Правопреемник ликвидированного в 2010 г. Государственного комитета Украины по вопросам регуляторной политики и предпринимательства.

произвели 12,4% продукции. Удельный вес малых предприятий в объемах реализации продукции (работ, услуг) в промышленности в 2011 году составил лишь 4,0%, снизившись по сравнению с 2007 годом на 1%³.

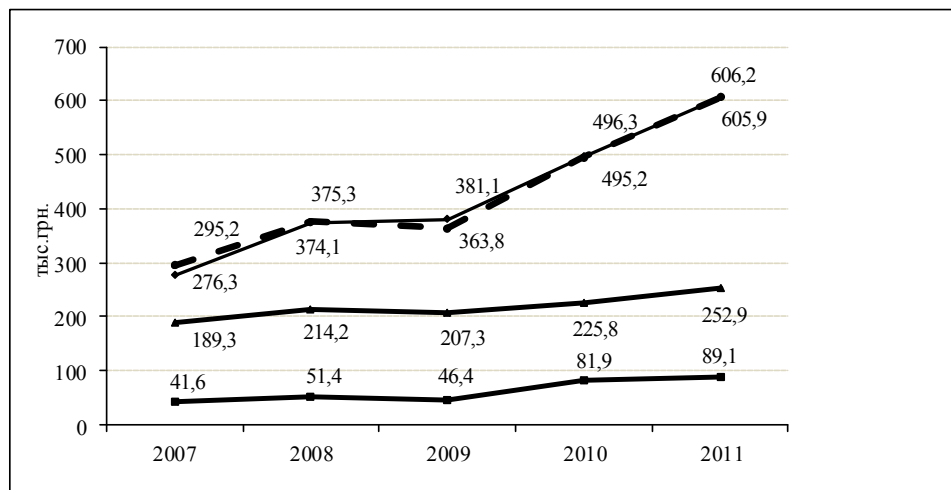


Рис. 2. Динамика уровня продуктивности субъектов предпринимательской деятельности Украины в зависимости от их размера

Источник: Деятельность субъектов хозяйствования, 2011. Статистический сборник (2012). К.: ТОВ «Август Трейд». С. 347, 398.

Таблица 1

Доля предприятий и физических лиц-предпринимателей Украины в объеме произведенной продукции и обеспечении занятости в 2007-2011 гг., %

Годы	Предприятия									Физические лица - предприниматели		
	Крупные			Средние			Малые					
	от общего количества	от общего объема реализованной продукции (работ, услуг)	от общего количества занятых	от общего количества	от общего объема реализованной продукции (работ, услуг)	от общего количества занятых	от общего количества	от общего объема реализованной продукции (работ, услуг)	от общего количества занятых	от общего количества предприятий	от общего количества занятых	от общего объема реализованной продукции (работ, услуг)
2007	0,1	26,8	36,9	1,0	27,2	39,8	14,7	17,4	17,0	84,2	28,5	6,0
2008	0,1	27,8	41,7	0,9	24,3	36,6	12,8	17,3	15,3	86,2	30,6	6,4
2009	0,1	26,3	42,5	0,8	22,8	35,2	12,2	17,3	15,6	86,9	33,6	6,7
2010	0,1	31,0	45,7	1,1	23,5	34,6	14,8	19,4	13,3	84,0	26,1	6,4
2011	0,1	33,3	48,8	1,2	23,1	33,8	19,1	20,3	12,4	79,6	23,3	5,0

Источник: Деятельность субъектов хозяйствования, 2011. Статистический сборник (2012). С. 31-32, 339, 347, 398.

³ См.: Деятельность субъектов хозяйствования, 2011. Статистический сборник (2012). К.: ТОВ «Август Трейд». С. 398.

Деятельность малого предпринимательства (как юридических, так и физических лиц) связана, в основном, с торговлей и операциями с недвижимостью (см. рис. 3).

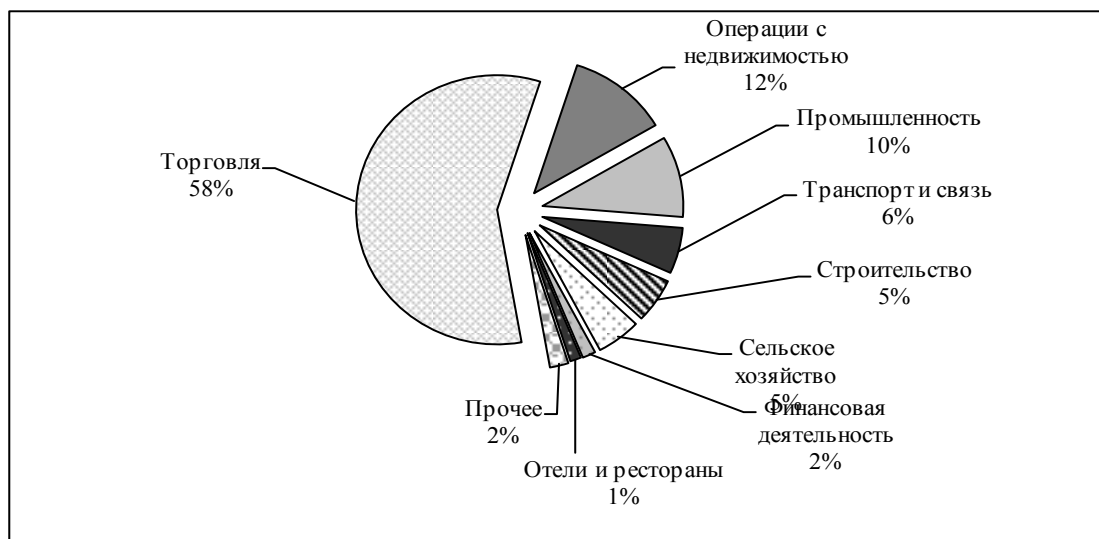


Рис. 3. Структура показателя объема реализованной продукции (работ, услуг) малого предпринимательства в Украине по видам экономической деятельности в 2011 г.

Источник: Деятельность субъектов хозяйствования, 2011. Статистический сборник (2012). К.: ТОВ «Август Трейд». С. 347.

Наблюдаются тенденции стагнации малого бизнеса. Уровень предпринимательской активности (рассчитанный по формуле $1 - K_{пр}/K_{зар}$, где $K_{пр}$ — количество субъектов предпринимательства, прекративших свою деятельность, а $K_{зар}$ — количество зарегистрированных субъектов предпринимательской деятельности) продолжает неуклонно снижаться (см. рис. 4).

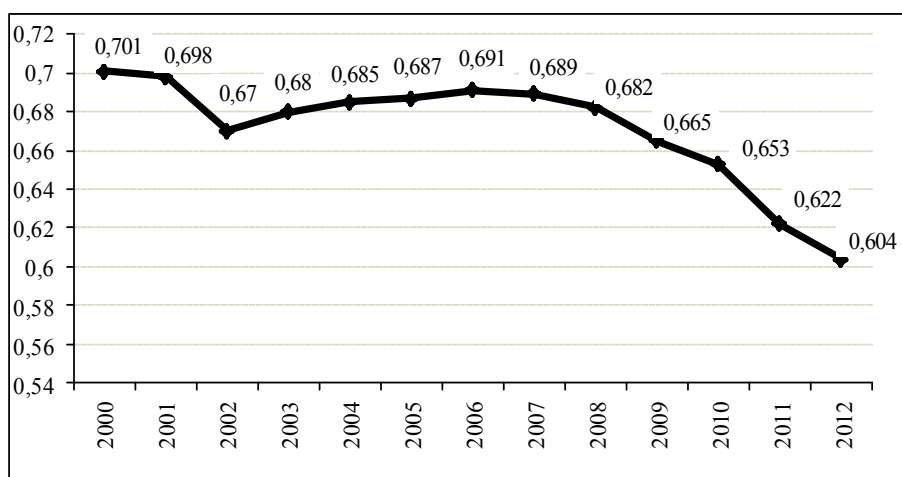


Рис. 4. Динамика уровня предпринимательской активности субъектов хозяйствования на Украине в 2000-2012 гг.

Источник: рассчитано автором по данным Государственной регистрационной службы Украины. (<http://www.drsl.gov.ua/file/10336>).

Ухудшились и основные показатели развития сектора: количество малых предприятий на 10 тыс. наличного населения снизилась с 84 ед. в 2007 г. до 70 ед. в 2011 г., а физлиц-предпринимателей стало меньше почти вдвое: 290 ед. в 2011 г. по сравнению с 530 ед. в 2008 г. Соответственно уменьшилось количество занятых в малом предпринимательстве и объемы произведенной ими продукции⁴.

О малом бизнесе, как «двигателе прогресса» и движущей силе инновационного развития экономики страны, речь вообще не идет: доля малых научно-технических и инновационных предприятий в Украине настолько незначительна, что этот показатель вообще не фиксируется официальной статистикой.

Таким образом, гипотеза о малом бизнесе как носителе роста (*Cooper, 1997*) не находит подтверждения в украинской экономике. Сектор предпринимательства в Украине – это, в основном, бизнес «ради выживания», бизнес физических лиц, занятых преимущественно в сфере торговли и предоставлении услуг.

В ряде работ украинских ученых-экономистов (*Юрченко, 2012; Кирилевич, 2011*) признается неэффективность скопированных с западных моделей механизмов поддержки предпринимательства в отечественных условиях, таких, как анализ регуляторного влияния, реализация региональных программ содействия развитию малого бизнеса, функционирование инфраструктуры поддержки и пр., однако, в качестве рекомендаций для улучшения положения дел предлагается использовать другие западные модели, например, «умное» регулирование, кластеризацию или частно-государственное партнерство. Но при этом, анализ наличия институциональных условий для трансплантации тех или иных институтов, к сожалению, отсутствует.

Институциональные рамки государственной политики поддержки и развития предпринимательства на Украине определяются следующими основными законами: «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине» (2012), «Об основах государственной регуляторной политики в сфере хозяйственной деятельности» (2003) и «О Национальной программе содействия развитию малого предпринимательства на Украине» (2001). В последнем законе определены следующие основные направления Национальной программы:

1. Совершенствование нормативно-правовой базы в сфере предпринимательской деятельности.
2. Формирование единой государственной регуляторной политики в сфере предпринимательства.
3. Активизация финансово-кредитной и инвестиционной поддержки малого предпринимательства.
4. Содействие созданию инфраструктуры развития малого предпринимательства.
5. Внедрение региональной политики содействия развитию малого предпринимательства.

Национальная Программа предусматривает ежегодную разработку Кабинетом Министров Украины соответствующих мероприятий по ее

⁴ См.: Деятельность субъектов хозяйствования, 2011. Статистический сборник (2012). К.: ТОВ «Август Трейд». С. 31, 344.

реализации, на основании которых разрабатываются региональные и местные программы развития предпринимательства.

Анализ государственной политики поддержки развития малого предпринимательства на Украине показывает, что в настоящее время действующие программы поддержки малого бизнеса (включая Национальную программу содействия развитию малого предпринимательства, региональные и муниципальные программы) не обеспечивают ощутимого позитивного влияния на развитие этого сектора экономики, главным образом, из-за недостаточного финансирования, низкого качества их реализации, отсутствия методического обеспечения оценки эффективности результатов их деятельности, а также несовершенства существующей системы статистических обследований сектора малого бизнеса. Исследования показывают, что уровень финансирования региональных программ развития малого предпринимательства практически не влияет на рост количества предприятий – малый бизнес развивается по своим законам, которые с достаточно большой точностью аппроксимируются полиномиальным трендом (подробнее см. *(Бутенко и Сараева, 2012)*).

Основные проблемы бизнеса, для решения которых в 2000 г. принималась Национальная программа содействия развитию предпринимательства, на протяжении более десяти лет устранены не были. Справедливости ради, следует отметить, что в последние два года на государственном уровне были предприняты определенные шаги по улучшению бизнес-климата, связанные с совершенствованием нормативно-правовой базы и упрощением регуляторных процедур, что позволило Украине улучшить свои позиции в рейтинге «Doing Business-2013». Как показывает международный опыт, для поддержки так называемых дистрибутивных отраслей (торговля, услуги, операции с недвижимостью) наличие благоприятной бизнес-среды (отсутствие бюрократических барьеров, доступ к кредитам и др.) является необходимым условием. Однако, этого достаточно только для преодоления существующих негативных тенденций в предпринимательском секторе, но не для качественного изменения его структуры. К сожалению, в отечественной системе поддержки предпринимательства отсутствуют или практически не функционируют такие составляющие, как, например, центры субконтрактации малого и крупного предпринимательства, лизинговые компании современного оборудования, механизмы венчурного и микрокредитования и пр., без которых изменение вектора развития малого бизнеса в направлении повышения его инновационности и высокотехнологичности невозможно.

Следует отметить, что финансирование, как Национальной программы содействия развития малого предпринимательства, так и региональных программ, постоянно снижается. Так, в 2011 году, в связи с реорганизацией Государственного комитета по вопросам регуляторной политики и предпринимательства вообще не были использованы предусмотренные на эти цели бюджетные ассигнования в сумме 13,9 млн. грн.⁵, существенно сократилось и финансирование мероприятий региональных программ развития малого предпринимательства – пять

⁵ См.: Інформація про використання бюджетних коштів Міністерством економічного розвитку і торгівлі України в 2011 році. (<http://me.kmu.gov.ua/file/link/180238/file/informacia.doc>).

областей Украины вообще не выделяли средства на эти цели.

Сеть инфраструктуры поддержки предпринимательства (см. рис. 5), которая создавалась преимущественно за счет средств западных грантов, после окончания спонсорского финансирования превращается в сеть обычных коммерческих структур, предоставляющих услуги на платной основе.

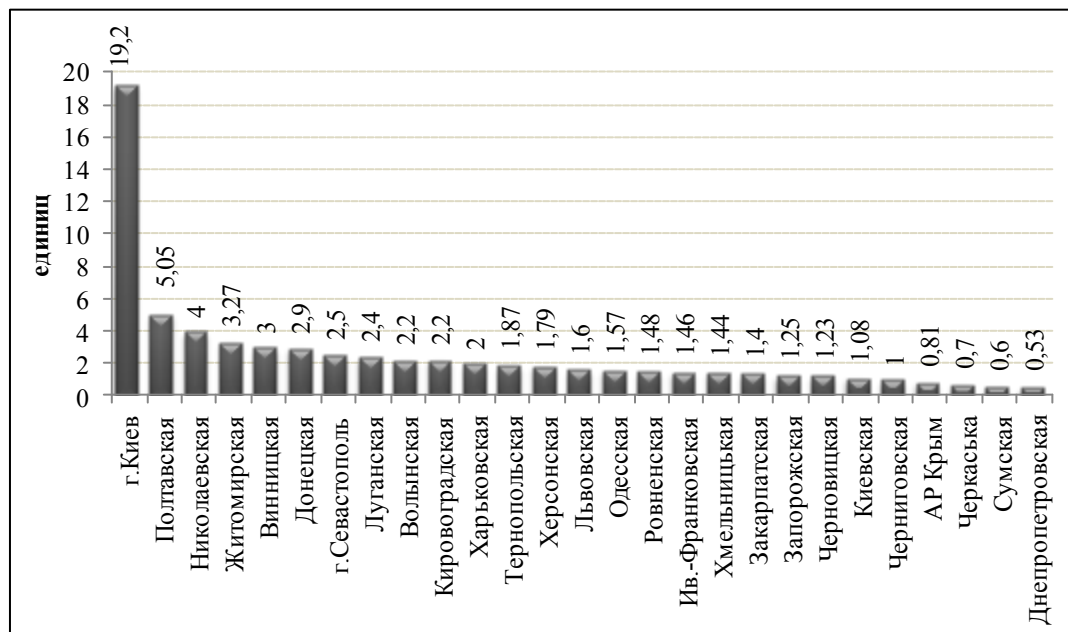


Рис. 5. Количество объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства на 10 тыс. наличного населения в 2011 г.

Источник: (http://www.me.gov.ua/file/link/190164/file/kompleksna_osinka.rar).

Особого рассмотрения заслуживает анализ эффективности реализации такого направления Национальной программы, как «формирование единой регуляторной политики в сфере предпринимательства». В основу этой политики положен анализ регуляторного влияния или оценка регуляторного воздействия (АРВ или ОРВ, англ. - regulatory impact assessment or analysis (RIA)), который, по мнению западных экспертов, считается базовым элементом, создающим новые возможности для качественного государственного управления (Юрченко, 2012). В украинскую практику АРВ был внедрен Законом «Об основах государственной регуляторной политики в сфере хозяйственной деятельности» (2003).

В соответствии с нормами этого закона понятие «регуляторная политика» распространяется на государственное регулирование полностью всех хозяйственных отношений. Административные процедуры по подготовке и принятию регуляторных актов становятся обязательными для всех регуляторных органов, к которым относятся практически все органы исполнительной власти, включая органы местного самоуправления, а субъекты хозяйствования, их объединения, представители бизнес-среды и независимые эксперты выступают непосредственными участниками регуляторного процесса.

Результатом АРВ является документ, содержащий обоснование необходимости государственного регулирования путем принятия регуляторного акта. Подготовка анализа регуляторного влияния в соответствии с этим законом (ст. 8) предусматривает сложную процедуру, которая включает 16 пунктов⁶:

- 1) определение и анализ проблемы, которую предлагается решить, путем введения государственного регулирования хозяйственных отношений, а также оценку важности этой проблемы;
- 2) обоснование того, почему указанная проблема не разрешима с помощью рыночных механизмов, а, следовательно, требует государственного регулирования;
- 3) объяснение того, почему эту проблему нельзя решить с помощью действующих регуляторных актов, и рассмотрение возможности внесения в них изменений;
- 4) очерчивание ожидаемых результатов принятия предложенного регуляторного акта, в том числе осуществление расчетов ожидаемых затрат и выгод субъектов хозяйствования, граждан и государства вследствие действия регуляторного акта;
- 5) установление целей государственного регулирования;
- 6) определение и оценку всех приемлемых альтернативных способов достижения поставленных целей, в том числе тех из них, которые не предусматривают непосредственного государственного регулирования хозяйственных отношений;
- 7) аргументирование преимуществ избранного способа для достижения поставленных целей;
- 8) описание механизмов и мероприятий, которые должны обеспечить решение данной проблемы путем принятия предложенного регуляторного акта;
- 9) обоснование возможности достижения поставленных целей в случае принятия предложенного регуляторного акта;
- 10) обоснование возможности достижения поставленных целей с помощью регуляторного акта с наименьшими затратами для субъектов хозяйствования, граждан и государства;
- 11) аргументированное доказательство того, что выгоды, которые будут получены вследствие действия предложенного регуляторного акта, оправдают соответствующие затраты в том случае, если затраты и/или выгоды не могут быть количественно определены;
- 12) оценка возможности внедрения и выполнения требований регуляторного акта в зависимости от ресурсов, находящихся в распоряжении органов государственной власти, органов местного самоуправления, физических и юридических лиц, которые должны внедрять или выполнять эти требования;
- 13) оценка рисков влияния внешних факторов на действие предложенного регуляторного акта;
- 14) обоснование предложенного срока действия регуляторного акта;
- 15) определение показателей результативности регуляторного акта;

⁶ Следует отметить, что Методика проведения анализа влияния и отслеживания результативности регуляторного акта, утвержденная Кабинетом министров Украины (*Постановление КМУ № 308, 2004*), содержит только 9 пунктов, т.е. здесь имеет место правовая коллизия.

- 16) определение мероприятий, с помощью которых будет осуществляться отслеживание результативности регуляторного акта в случае его принятия.

К каждому регуляторному акту выдвигается требование относительно отслеживания результативности его действия, причем, неоднократное.

По мнению международных экспертов, «на момент внедрения АРВ в Украине все его элементы отвечали наилучшим стандартам, которые в большинстве случаев не достигнуты некоторыми странами и до сегодняшнего дня» (Юрченко, 2012. С. 4). Как показывают независимые мониторинги⁷, вначале имплементации этого закона бюрократическая система пыталась его игнорировать, т.е. наблюдалось отторжение института, однако, потом система адаптировалась и стала выполнять требования закона, правда, не в полном объеме и целиком формально, т.е. фактически произошло перерождение института (Полтерович, 2001).

Следует отметить, что для выполнения норм этого закона на протяжении всего периода его существования, прилагаются титанические усилия. Так, в 2005 году с целью «розчищення правового поля від зайвих регулювань» (Ващенко, Варналій и Гець, 2008. С. 112) было пересмотрено в ускоренном режиме 9340 (!) [Выделено мною. – И.С.] актов на соответствие принципам государственной регуляторной политики. Из них 5184 (55,5%) были отменены или откорректированы. За период 2004-2008 гг. было разработано почти 9000 проектов новых регуляторных актов, в отношении которых проводился анализ регуляторного влияния, по результатам которого более 2000 проектов было отклонено, как не отвечающие требованиям государственной регуляторной политики, почти 3000 регуляторных актов отслеживаются на предмет результативности их действия (Ващенко, Варналій и Гець, 2008. С. 113).

Согласно результатам исследования, опубликованных в 2009 г., по количеству отчетов по АРВ Украина, с небольшим отрывом, занимает второе место после Великобритании из 29 стран Европы в той или иной степени использовавших АРВ в своей государственной политике⁸. Высокие количественные достижения украинской системы АРВ были оценены международными экспертами, в частности, директором Центра ОРВ Института государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ Д. Цыганковым (Цыганков и Дерман, 2012. С. 497), как успешное проведение регуляторной реформы. Однако количественные формальные характеристики не обеспечивают достаточного представления о реальном функционировании института АРВ на Украине.

Как показало обследование, проведенное Государственным комитетом Украины по вопросам регуляторной политики и предпринимательства, начиная со второго полугодия 2005 года, центральными и местными органами исполнительной власти фактически восстановлена база регулирования хозяйственной деятельности, которая существовала до ускоренного пересмотра 2005 г. (Ващенко, Варналій и Гець, 2008. С. 113), т.е. до так называемой «регуляторной гильотины».

⁷ Независимые мониторинги соблюдения требований государственной регуляторной политики с 2004 года осуществлялись Институтом конкурентного общества, специалистами аналитико-консультативного центра «Голубая лента» Программы развития ООН и др.

⁸ См.: ENBR European Network for Better Regulation. Publishable Final Report (2009). Project no. 028604, 30 March. P. 6. (<http://cordis.europa.eu/documents/documentlibrary/124376991EN6.pdf>).

Кроме того, продолжена практика принятия регуляторных актов в обход требований и процедур государственной регуляторной политики. При этом нарушителями требований законодательства являются все высшие органы власти: Верховная Рада Украины, Кабинет министров и Администрация Президента Украины. Более того, регламентом Верховной Рады проведение процедуры АРВ вообще не предусмотрено.

Следует отметить, что само внедрение процедуры АРВ, как института, проходило без анализа его регуляторного влияния: оценки издержек и выгод, связанных с его внедрением и дальнейшим выполнением соответствующих законодательных норм (включая стоимость содержания дополнительного количества государственных служащих, их обучения и консультирования, механизмы обсуждения, PR-поддержку и пр.), проведено не было. Так что стоимость трансплантации этого института для государства неизвестна.

О масштабах деятельности региональных администраций в области реализации регуляторной политики в настоящее время можно судить по цитате из «Пояснительной записки к результатам выполнения Программы поддержки малого предпринимательства в Одесской области на 2010-2012 годы за 2011 год»⁹, «... у 2011 році 514 органами місцевого самоврядування області ... здійснено перегляд 2076 регуляторних актів, що становить лише 2,9% від загальної кількості нормативно-правих актів, причому з них 1258 регуляторних актів (60,6 відсотків) відповідають принципам регуляторної політики), а не відповідають - 818 тис. регуляторних актів (39,4 відсотка)» [язык оригинала и орфография сохранены. – И.С.].

Даже беглого взгляда на то количество исследований и расчетов, которое надо выполнить при подготовке анализа регуляторного влияния, предписываемых Законом «Об основах регуляторной политики в Украине», достаточно, чтобы прийти к выводу, что качественно справиться с этой задачей может только специализированное научно-исследовательское учреждение. Так, например, вышеуказанные пункты 11), 12) и 13) этого Закона, можно выполнить только с применением методов системного анализа и математического моделирования при наличии достаточно большого объема статистической и социологической информации. У регуляторных органов нет ни кадров, обладающих такими знаниями, ни финансирования, чтобы заказать специалистам необходимые исследования. Именно поэтому большинство АРВ, которые выполняются регуляторными органами, являются формальными и не удовлетворяют требованиям указанного закона. Исполнители, готовящие документы о результатах АРВ, научились составлять их так, что по форме они соответствуют требованиям закона, но фактически ничего не анализируют. Сократилось международное финансирование мониторинга реализации регуляторной политики; сначала был ликвидирован, а потом восстановлен, но с понижением статуса, центральный институциональный орган – Госпредпринимательства, предназначенный контролировать реализацию регуляторной политики на Украине.

⁹ См.: Пояснювальна записка до результатів виконання Програми підтримки малого підприємництва в Одеській області на 2010-2012 роки. (http://gue.odessa.gov.ua/Web_gue/gue/Predpr/Zvit%20programu%20na%202010-2012%20za%202011.zip).

ВЫВОДЫ

Проведенный анализ показал, что сформированный на Украине институт поддержки малого предпринимательства, включая и механизм АРВ, неэффективен и фактически обладает всеми признаками «институциональной ловушки», понимаемой, по определению В. Полтеровича, как неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт) (Полтерович, 2004).

Основными причинами этого являются:

1. Институт поддержки малого предпринимательства на Украине, как и на всем постсоветском пространстве, вводился административными, а не рыночными методами. Это было, как отмечается в работе (Басарева, 2011), «шоковой трансплантацией», процессом быстрого внедрения заимствованного института и его развития в условиях иной институциональной среды. Государственные структуры составляют программы поддержки малого бизнеса, исходя из собственных представлений о нуждах предпринимателей, под это выделяются государственные средства, которые распределяются в соответствии с критериями, принятыми этими же структурами и ими же контролируется их выполнение. Бюрократическая система замкнута сама на себя.

2. При крайне низком уровне финансирования программ поддержки малого бизнеса выделяемые бюджетные средства используются неэффективно: большая часть выделяемых средств идет на содержание самих бюрократических структур, осуществляющих поддержку. А те средства, которые достаются субъектам предпринимательской деятельности, распределяются, главным образом, «своим» аффилированным структурам из-за высокого уровня коррупции. Это еще одна «институциональная ловушка», которая присуща системе поддержки малого бизнеса на Украине.

3. Государственное регулирование и формирование инфраструктуры поддержки предпринимательства осуществляется без достаточной информации о спросе на нее со стороны самих предпринимателей. Следует отметить, что на Украине отсутствует достоверная статистическая и социологическая информация по многим параметрам малого предпринимательства. Так, например, начиная с 2008 г., Госкомстат Украины не публикует статистических данных (абсолютных показателей) даже о количестве малых и средних предприятий (только показатель их количества на 10 тыс. наличного населения и относительные величины). Отсутствует информация о новых, малых инновационных предприятиях и пр. Украина не участвует во многих международных проектах по изучению предпринимательской активности, не проводятся сколь-нибудь значимые систематические социологические обследования малого бизнеса (за исключением международного проекта «Doing Business»), касающихся, в частности, изучения его потребностей. Даже ежегодный национальный доклад о состоянии предпринимательства на Украине в 2011-2012 годах, предусмотренный в рамках Национальной программы содействия развитию малого предпринимательства, не был подготовлен из-за отсутствия финансирования¹⁰.

4. Административные органы не несут никакой ответственности за

¹⁰ См.: Інформація про використання бюджетних коштів Міністерством економічного розвитку і торгівлі України в 2011 році. (<http://me.kmu.gov.ua/file/link/180238/file/informacia.doc>).

нанесение ущерба бизнесу своим регулированием, отсутствует надлежащий контроль за эффективностью функционирования государственного института поддержки со стороны самих объектов поддержки и гражданского общества.

5. Элементы и последовательность имплементации института АРВ, по мнению специалистов, не были в достаточной степени адаптированы к условиям Украины, в результате чего выбрана одна из наиболее развитых – а потому и не самая эффективная его модель (Юрченко, 2012. С. 50). Полномасштабные требования Закона «Об основах государственной регуляторной политики на Украине» относительно процедур обнародования и количественных оценок проекта регуляторного акта распространяются на всех без исключения субъектов регуляторной политики, перечень которых слишком велик. К тому же аналитические исследования и количественные расчеты (анализ затрат и выгод) вменены в обязанность самих же разработчиков регуляторного акта, а не независимых структур.

6. Государственная бюрократическая система просто не справилась с внедрением такого сложного механизма, как АРВ, из-за слабого потенциала и качества государственного управления, низкой квалификации чиновников, недостатка статистических, аналитических, информационных и организационных ресурсов.

7. Нормативная база АРВ не регламентирует участия в разработке регуляторных актов всех стейкхолдеров этого процесса, т.е., опять же, бюрократия сама разрабатывает, сама оценивает, сама использует.

8. Механизм использования АРВ не развивается и не совершенствуется, поскольку законодательная и методическая база практически не изменялась на протяжении почти десяти лет.

Как утверждает в теории реформ, выход из институциональной ловушки возможен только «при условии изменения действующих институтов в результате спонтанной эволюции или целенаправленного государственного вмешательства» (Полтерович, 2004. С. 6). Ввиду сложности ситуации решение данной проблемы не может быть простым и сводиться к изменению лишь отдельных законодательных норм или сужению их действия. Необходимо кардинальное реформирование всей системы государственного управления, переводящее ее на новый, более высокий уровень современного системного менеджмента, в котором принятие управленческих решений базируется на новейших методах моделирования, инновационных компьютерных технологиях сбора и обработки статистической и социологической информации об объектах управления. Основными направлениями совершенствования государственного управления в контексте поддержки предпринимательства и, в частности, процесса анализа регуляторного влияния являются:

1. Изменение существующей концепции системы государственного регулирования (в которой государство устанавливает правила игры, исходя только из собственных интересов, а бизнес не имеет достаточных рычагов влияния и перекладывает свои издержки на потребителя), на модель системы, в которой доминантное положение занимает население (потребитель) как источник власти для государства и дохода для бизнеса, а государство и бизнес являются партнерами.

2. Оптимизация деятельности регуляторных органов и сокращение их количества путем перераспределения их полномочий на основе

стандартизации, типизации и группирования массива регуляторных актов; формирование единой информационно-аналитической базы для проведения АРВ, совершенствование методического обеспечения расчетной составляющей АРВ, включением в нее модели оценки транзакционных издержек предпринимателей; разработка автоматизированных программных комплексов для выполнения необходимых расчетных операций.

3. Нормативная регламентация участия объектов регулирования (представителей бизнеса, предпринимательских объединений некоммерческих организаций, профсоюзов и пр.) в процессах проектирования, разработки, оценки и мониторинге эффективности регуляторных актов; формирование и институционализация независимых групп стейкхолдеров регуляторных актов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Басарева В. Г. (2011). Государственная поддержка малого бизнеса: помощь или институциональная ловушка? Мат-лы XI Междунар. научн. конф. ГУ-ВШЭ по проблемам развития экономики и общества. М.

Бутенко А. И. и Сараева И. Н. (2012). Государственная поддержка предпринимательского сектора Украины: опыт и проблемы. *Экономика Украины*, № 5, с. 41-51.

Ващенко К. О., Варналий З. С. и Геець В. М. (2008). Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь. К.: Держкомпідприємство.

Деятельность субъектов хозяйствования, 2011. Статистический сборник (2012). К.: ТОВ «Август Трейд». (на украинском языке).

Закон СССР «О кооперации в СССР» от 26.05.1988, № 8998-XI. *Ведомости Верховного Совета СССР*, № 22, 1988, ст. 355.

Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» от 19.11.1986, № 6051-XI. *Ведомости Верховного Совета СССР*, № 47, 1986, ст. 964.

Закон Украины «О Национальной программе содействия развитию предпринимательства в Украине» от 21.12.2000, № 2157-III. *Ведомости Верховной Рады*, № 7, 2001, ст. 35.

Закон Украины «О предпринимательстве» от 07.02.1991, № 698-XII. *Ведомости Верховной Рады*, № 14, 1991, ст. 168.

Закон Украины «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине» от 22.03.2012, № 4618-VI. *Официальный вестник Украины от 27.04.2012*, № 30, с. 55, ст. 1101.

Закон Украины «Об основах государственной регуляторной политики в сфере хозяйственной деятельности» от 11.09.2003, №1160-IV. *Ведомости Верховной Рады*, № 9, ст. 79.

Килиевич А. И. (2011). Анализ регуляторных воздействий как реформаторский элемент разработки государственной политики: профессионализм выполнения и кадровое обеспечение. *Вестник Академии управления при Президенте Кыргызской республики*, № 12, с. 374-385.

Корнаи Я. (1990). Путь к свободной экономике. М.: Экономика.

Полтерович В. М. (2004). Институциональные ловушки: есть ли выход? *Общественные науки и современность*, № 3, с. 5-16.

Полтерович В. М. (2001). Трансплантация экономических

институтов. *Экономическая наука современной России*, № 3, с. 24-50.

Постановление КМУ Украины «Об утверждении методик проведения анализа влияния и отслеживания результативности регуляторного акта» № 308 від 11.03.2004. *Урядовий кур'єр*, 2004, № 55.

Цыганков Д. Б. и Дерман Д. О. (2012). Сравнительный анализ внедрения инструментов оценки регулирующего воздействия в России и СНГ. XII Междунар. научн. конф. по проблемам развития экономики и общества, кн. 1. М.: Изд. дом ВШЭ.

Чепуренко А. Ю. (2012). Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков. *Журнал Новой экономической ассоциации*, № 2 (14), с. 102-124.

Юрченко Ю. И. (2012). Состояние анализа регуляторного влияния в Украине с учетом мировых тенденций. К.: Центр коммерческого права (USAID). (<http://www.commerciallaw.com.ua>). (на украинском языке).

Cooper A. C. (1997). Reflections on Entrepreneurship. (http://www.e-award.org/web/1997_Arnold_C_Cooper.aspx).

Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Washington : The World Bank@IFC. (<http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>).

ENBR European Network for Better Regulation. Publishable Final Report (2009). Project no. 028604, 30 March. (<http://cordis.europa.eu/documents/documentlibrary/124376991EN6.pdf>).

EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12 (2012), Rotterdam : European Commission. (http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf).

Oswald A., Blanchflower D. and Stutzer A. (2001). Latent Entrepreneurship Across Nations. *European Economic Review*, no. 45, pp. 680-691.

REFERENCES

Basareva V. G. (2011). State support for small business: assistance, or institutional trap? XI International science. conf. SU-HSE on the development of economy and society. M. (in Russian).

Butenko A. I. and Sarajeva I. N. (2012). State support of the business sector in Ukraine: experience and problems. *Economy of Ukraine*, no. 5, pp. 41-51. (in Russian).

Vashchenko K. O., Varnaliy Z. S. and Heyets V. M. (2008). On conditions and prospects of the entrepreneurship development in Ukraine: National report. K.: Derzhkompriemnitstvo. (in Ukrainian).

Activity of Business Entities, 2011. Statistical Publication (2012). K.: «August Trade» Ltd. (in Ukrainian).

The USSR law «On Cooperation in the USSR» from 26.05.1988, no. 8998-XI. *Vedomosti of the Supreme Soviet of the USSR*, 1988, no. 22. (in Russian).

The USSR law «On Individual Labor Activity» from 19.11.1986, no. 6051-XI. *Vedomosti of the Supreme Soviet of the USSR*, 1986, no. 47. (in Russian).

The Law of Ukraine «On the National Program to Promote Entrepreneurship in Ukraine» from 21.12.2000, no. 2157-III. *Vedomosti of the Verkhovna Rada*, 2001, no. 7. (in Russian).

The Law of Ukraine «On Entrepreneurship» from 07.02.1991, no. 698-XII. *Vedomosti of the Verkhovna Rada*, 1991, no. 14. (in Russian).

The Law of Ukraine «On the Development and State Support for Small and Medium-sized Entrepreneurship in Ukraine» from 22.03.2012, no. 4618-VI. *Official Bulletin of Ukraine*, 04.27.2012, no. 30, st. 1101 (in Russian).

The Law of Ukraine «On State Regulatory Policy in Economic Activity» from 11.09.2003, no. 1160-IV. *Vedomosti of the Verkhovna Rada*, no. 9. (in Russian).

Kilievich A. I. (2011). Regulatory impact analysis as a reformist element of public policy development and implementation of professional staffing. *Bulletin of the Academy of Management under the President of the Kyrgyz Republic*, no. 12, pp. 374-385. (in Russian).

Kornai J. (1990). The path to a free economy. M.: Economics. (in Russian).

Polterovich V. M. (2004). Institutional traps: is there a way out? *Social science and modernity*, no. 3, pp. 5-16. (in Russian).

Polterovich V. M. (2001). Transplantation of economic institutions. *Economic science of modern Russia*, no. 3, pp. 24-50. (in Russian).

The Direction of CMU «On Approval Methodologies for the Analysis of the Impact and Performance Tracking Regulatory Act», no. 308 from 11.03.2004. *Government courier*, 2004, no. 55. (in Russian).

Tsygankov D. B. and Derman D. O. (2012). Comparative analysis of the introduction of regulatory impact assessment tools in Russia and in the CIS. XII International Academic Conference on Economic and Social Development. M. Ed. House of HSE, vol. 1. (in Russian).

Chepurensko A. Y. (2012). What is entrepreneurship and what policies need for business in Russia? *Journal of the New Economic Association*, no. 2(14), pp. 102-124. (in Russian).

Yurchenko Y. I. (2012). The condition analysis regulatory influence in Ukraine, taking into account global trends. K.: Center for commercial law (USAID) (<http://www.commerciallaw.com.ua>) (in Ukrainian).

Cooper A. C. (1997). Reflections on Entrepreneurship. (http://www.e-award.org/web/1997_Arnold_C_Cooper.aspx).

Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Washington : The World Bank@IFC. (<http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>).

ENBR European Network for Better Regulation. Publishable Final Report (2009). Project no. 028604, 30 March. (<http://cordis.europa.eu/documents/documentlibrary/124376991EN6.pdf>).

EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12 (2012), Rotterdam : European Commission. (http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf).

Oswald A., Blanchflower D. and Stutzer A. (2001). Latent Entrepreneurship Across Nations. *European Economic Review*, no. 45, pp. 680-691.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА (ПРИРОДА, ИНСТИТУЦИИ, МЕХАНИЗМ)¹

ФРОЛОВ ДАНИИЛ ПЕТРОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой маркетинга и рекламы,
Волгоградский государственный университет,
e-mail: ecodev@mail.ru*

ШУЛИМОВА АННА АНАТОЛЬЕВНА,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента,
Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере,
e-mail: shulimova@mail.ru*

Социальная ответственность бизнеса рассматривается как институциональная форма вынужденной адаптации корпораций к растущим требованиям гражданского общества и регуляторов (защитная реакция), маркетинговая технология укрепления имиджа бренда (ответная реакция) и способ экспансии норм и практик на контрагентов и партнеров по глобальным цепям поставок (обратная реакция). Детализирована система институций социально-ответственной компании (корпоративная благотворительность, меценатство, спонсорство, социальный маркетинг, социальное инвестирование и партнерство, корпоративное гражданство и волонтерство). Обоснованы позитивные эффекты, противоречия и механизм социальной ориентации корпоративного сектора.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса; стейкхолдеры; расширение фирмы; институции; институционализация; трансплантация.

THE INSTITUTIONAL COMPLEXITY OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (NATURE, INSTITUTIONS, MECHANISM)

FROLOV DANIEL, P.,

*PhD, professor,
Head of the chair «Marketing and advertising»,
Volgograd State University,
e-mail: ecodev@mail.ru*

SHULIMOVA ANNA, A.,

*candidate of economic sciences (PhD),
Associate Professor of the chair «Management»,
Institute of Economics and Management in medicine and the social sphere,
e-mail: shulimova@mail.ru*

Social responsibility of business is considered as an institutional form of the compelled adaptation of corporations to growing requirements of civil society and regulators

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, проекты № 13-32-01298 и 12-12-34003.

(protective reaction), as marketing technology of strengthening of a brand image (response) and as a way of expansion of norms and practices on contractors and partners in global supply chains (return reaction). The system of institutions of the social-responsible company is detailed (corporate charity, patronage, sponsorship, social marketing, social investment and partnership, corporate citizenship and volunteering). Positive effects, contradictions and the mechanism of social orientation of corporate sector are proved.

Keywords: social responsibility of business; stakeholders; firm expansion; institutions; institutionalization; transplantation.

JEL: B52, E02, D02.

В связи с глобальной экономической интеграцией и присоединением России к ВТО отечественный бизнес получает мощный импульс к изменению моделей стратегического поведения в направлении их большей конкурентной ориентации и адаптации принципов устойчивого, социально гармоничного развития. Подключение российских компаний к глобальным цепочкам создания стоимости (value chains) и цепям поставок (supply chains) объективно требует соответствия международным стандартам (в частности, ILO и Global Compact). Как показывает мировой опыт, для предпринимательства «создание устойчивых внутренних институтов является определяющим фактором получения тех преимуществ среднесрочного развития и роста, которые предлагает вступление в ВТО»². Одним из таких институтов является социальная ответственность бизнеса (далее – СОБ)³.

Отечественному предпринимательскому сообществу потребуется проанализировать и учесть опыт транснациональных корпораций и предприятий с иностранными инвестициями в области репутационного менеджмента и бренд-менеджмента, а также, что особенно важно, адаптировать инновационные практики, сложившиеся в сфере СОБ. Такие практики обычно связываются с благотворительной деятельностью и социальной активностью, но не менее значимым их компонентом являются экологические обязательства, соблюдение условий труда и прав человека, обеспечение прозрачности (транспарентности) коммерческих операций и т.д. Один из главных вызовов вступления России в ВТО для стратегического менеджмента и маркетинга состоит в том, что СОБ должна стать ключевым элементом бизнес-стратегий большинства отечественных компаний. Это требует системного институционального анализа природы и специфики СОБ, ее позитивных эффектов и противоречий, структуры и механизма внедрения.

² См.: Международный валютный фонд. Российская Федерация – Заключительное заявление миссии МВФ в рамках консультаций 2012 года по Статье IV Соглашений МВФ (Москва, 13 июня 2012 года). *Вопросы экономики*, 2012, № 7. С. 153.

³ Институты рассматриваются как генотипические функционально-структурные модели экономических отношений, типовые комплексы комплементарных институций для организации специализированных трансакций (Фролов и Инютина, 2010). Институции – статусные функции субъектов индивидуального и коллективного действия (агентов и организаций) (Инишаков и Фролов, 2010). В качестве институтов могут рассматриваться и фирма, и социальная ответственность бизнеса, понимаемые как системы взаимосвязанных институций, тогда как конкретные фирмы и формы организации корпоративной социальной ответственности – это фенотипические проявления институтов.

Социальная ориентация бизнеса: вуалирование эксплуатации или тренд гуманизации?

Исследователи все чаще констатируют, что СОБ становится своеобразным мейнстримом предпринимательской деятельности. По всему миру фирмы добровольно увеличивают инвестиции в производство и предоставление общественных благ, сокращают отрицательные экстерналии ниже требуемого законом уровня, поддерживают социальные и культурные инициативы, повышают гарантии и улучшают условия труда работников, делают прозрачными свои инвестиции и стратегии.

Означает ли это, что эксплуатация наемного труда безвозвратно уходит в прошлое, а современный капитализм движется к полной гармонии с обществом? Однозначного ответа на этот вопрос нет и быть не может. Едва ли доля филантропов среди предпринимателей имеет долгосрочную тенденцию к увеличению. Скорее всего, К. Маркс не ошибался в своем утверждении о том, что «капиталистический процесс... воспроизводит и увековечивает условия эксплуатации рабочего» (Маркс, 1951 [1867]. С. 582). Но развитие капитализма сопровождалось бурным социальным прогрессом, трансформациями институциональной структуры и общественного сознания, ростом образованности населения и тотальным доминированием умственного труда, массовой экспансией демократических ценностей и Интернет-революцией, ужесточением конкуренции в глобальном масштабе и переходом власти на рынках к потребителям.

Эксплуататорская природа капиталистической экономики в этих условиях вынужденно принимает все более мягкие, завуалированные, даже кроткие формы, мимикрируя под заботу о своих работниках и общественных интересах. В основном это касается лишь тех стран, где уровень зрелости гражданского общества высок, где действия бизнеса находятся в поле пристального внимания и контроля. Однако в развивающихся странах глобальный капитал «обнажает» свою тщательно маскируемую сущность. Так, в октябре 2012 г. разразился скандал с базирующейся в Китае тайваньской компанией Foxconn, являющейся ключевым поставщиком Apple, которую обвинили в противозаконной эксплуатации труда школьников 14-16 лет⁴. В конце 2009 г. группа Greenpeace International представила данные о том, что иностранные ритейлеры (в том числе Wal-Mart, Tesco и Ito-Yokado) не только тотально экономят на «зеленых» инициативах, но и активно загрязняют среду, а также не соблюдают в Китае свои же внутренние стандарты качества продуктов питания и (в нарушение собственных принципов) продают генетически модифицированные продукты (Zhou, Quan and Jiang, 2010. С. 58).

Таким образом, природа все более глубокой институционализации СОБ в современном мире связана с комплексом причин. Во-первых, это *защитная реакция* на возрастающее давление со стороны усиливающегося гражданского общества и государственных регуляторов; во-вторых, это *ответная реакция*, связанная с использованием невыгодных обстоятельств в коммерческих целях, как компонента маркетинговых и PR-кампаний для улучшения имиджа и укрепления репутации; в-третьих, это *обратная реакция*, выражающаяся в вынужденном и достаточно затратном распространении норм и практик социальной ответственности на своих

⁴ Foxconn used 14-year-old interns at its factory in China. (<http://www.guardian.co.uk/technology/2012/oct/17/foxconn-children-14-factory-china>).

контрагентов и партнеров, особенно в развивающихся странах, во избежание риска обнаружения их несоответствия общественным стандартам и подрыва репутации зонтичного бренда.

Не случайно СОБ является предметом непрекращающихся дискуссий и подвергается значительной критике. Классический (точнее, неоклассический) аргумент, впервые приведенный М. Фридменом, заключается в том, что единственная форма социальной ответственности корпорации – это максимизация ее прибыли (*Friedman, 1970*). Иначе говоря, компании ответственны только перед своими собственниками, а не перед обществом в целом или отдельными социальными группами. Ответственность бизнеса перед обществом связана напрямую с соблюдением законодательства, а косвенно – с обеспечением занятости и инновациями; все остальные обязательства имеют искусственный характер (*Kitzmueller and Shimshack, 2012. С. 60*). Безусловно, вынужденный по сути, хотя и формально добровольный характер СОБ имеет мало общего с принципами либерализма, с позиций которого это очередная «попытка осуществить задачи государственной политики дешево и между делом» (*Бриттан, 1998 [1995]. С. 69*). Критики также упрекают идеологию СОБ в плохо скрываемой неискренности и лицемерии: мотивация многих компаний, запускающих программы корпоративной социальной ответственности, связана исключительно с повышением своей репутации в глазах потребителей и государства с целью извлечения дополнительных коммерческих выгод.

Под влиянием растущих социальных требований современные корпорации все в большей степени становятся своего рода моральными агентами общества, а спектр их интересов включает наряду с максимизацией прибыли и доходов собственников (shareholders) также удовлетворение потребностей широкого круга заинтересованных сторон, выгодоприобретателей, стейкхолдеров (stakeholders), в том числе менеджеров, работников, потребителей, поставщиков, местного населения, различных общественных групп и государства. *Институт фирмы все в большей степени обретает формат «расширенного предприятия»* (extended enterprise), представляющего узловым элементом в сети взаимосвязанных внутренних и внешних стейкхолдеров, создающих, поддерживающих и расширяющих его рыночные возможности (*Post, Preston and Sachs, 2002*). *Наблюдаемое расширение фирмы – объективный этап эволюции этого института, связанный с интериоризацией нагнетающей давление социальной среды и трансформацией в своего рода «средовую систему»* (термин – *Клейнер, 2011*), размытая граница которой определяется интеракционным контуром в пространстве рыночных и нерыночных взаимодействий. Именно средовые изменения определяют ключевые виды деятельности фирм, в последние десятилетия эволюционировали от формата классической иерархии в направлении гибких, децентрализованных, сетевых структур (*Fioretti, 2012*).

В инструментальном смысле СОБ представляет собой способ управления фирмой, связанный с добровольной интеграцией социальных и экологических императивов во все бизнес-процессы и бизнес-стратегию в целом посредством учета интересов и ожиданий внутренних и внешних стейкхолдеров в целях накопления репутационного капитала и максимальной капитализации бренда. Ключевое значение для менеджмента в формате СОБ имеют четыре аспекта: 1) социально-

ориентированное управление персоналом, бизнес-процессами и качеством продукции по критерию минимизации негативных экстерналий и соответствия повышенным стандартам; 2) формы и масштабы взаимодействий с социальной средой; 3) организационное обучение (накопление знаний и компетенций) (Zadek, 2004); 4) институциональное обеспечение (регламентация и интеграция в управленческие рутины). Причем, как показывает анализ практики внедрения программ СОБ российскими компаниями (Благов и Иванова, 2009. С. 16-19), если первые два направления воспринимаются как очевидные, то обучение и институционализация остаются слабыми звеньями корпоративного менеджмента, ориентированного на социальную ответственность.

Маркетинговые инновации, порожденные СОБ, связаны с фокусировкой на социально-значимых проблемах (здравоохранение, безработица, бездомность, окружающая среда, честная торговля, права человека и т.д.). Х. Прингл и М. Томпсон приводят следующие данные: 86% потребителей более позитивно воспринимают компанию, которая демонстрирует результаты в решении социальных проблем; 76% потребителей готовы переключиться на аналогичные товары и услуги другой компании, если она ассоциируется с общественно-полезной деятельностью; 64% потребителей готовы заплатить в среднем на 5% больше, если товар ассоциируется с социальной активностью; 20% потребителей согласны заплатить на 10% больше, если товар ассоциируется с социально-ответственной компанией (Pringle and Thompson, 2001. С. 122-123). По данным глобального опроса Edelman Goodpurpose Study (2012 г.), 8 из 10 респондентов предпочтут товар компании, ассоциирующейся с решением экологических и социальных проблем, чем предлагающей скидки; 76% опрошенных убеждены в том, что корпорации должны сочетать стремление к получению прибыли с социальной активностью и ответственностью⁵.

Активная адаптация принципов СОБ как ментального тренда ведет к поступательному переходу от концепции маркетинга, основанного на социально-значимых проблемах (social-cause marketing) (Bloom, Hoeffler, Keller and Basurto Meza, 2006), к корпоративному социальному маркетингу (Kotler and Lee 2004), тотально ориентирующему всю рыночную стратегию фирмы на постоянное соответствие ожиданиям стейкхолдеров. Причем главной задачей является не их информирование о социальной активности компании, что часто ставится ключевой целью программ СОБ в формате нефинансовой отчетности, а радикальное изменение модели поведения фирмы и менталитета ее работников и менеджеров (Kotler and Lee 2005).

Интересы социально-ответственной фирмы не ограничиваются узко понимаемой коммерческой выгодой, а определяются стремлением к повышению социального статуса и накоплению репутационного капитала, что отражает влияние институциональной рациональности организационного поведения – особой формы детерминации действий организации в соответствии с ее статусом и набором ролей в обществе, принципами и ценностями, нормативно-правовой и неформальной средой. При этом корпоративные стандарты социально-ответственной компании должны превышать минимальные требования и обязательства,

⁵ Looking back at the 2012 goodpurpose Study and What it Means for 2013. (<http://purpose.edelman.com/what-it-means-2013-positive-outlook-social-purpose>).

закрепленные законодательством и коллективными договорами. Хотя «добродетельные» (virtuous) фирмы часто вознаграждаются рынком за свою социальную ответственность (Margolis and Walsh, 2003; Orlitzky, Schmidt and Rynes, 2003), они вынуждены быть поистине виртуозными (virtuosic) в своих попытках соответствовать ожиданиям, интересам и ценностям многочисленных стейкхолдеров.

Большинство исследователей склонны рассматривать СОБ как устоявшийся, укорененный в обществе, сложившийся институт, как неизменную экономическую данность, игнорируя продолжающиеся с ним метаморфозы и его внутреннюю динамику, гносеологически отражающиеся в том, что «целостная концепция корпоративной социальной ответственности... все еще находится на стадии своего становления» (Благов, 2006б. С. 93). При этом основное внимание ученых направлено на содержание СОБ, в связи с чем несколько игнорируется многообразие конкретных форм проявления данного института.

Это происходит из-за недостаточного понимания того факта, что фирмы часто производят общественные (публичные) блага и особенно экстернальные эффекты в процессе реализации своих базовых функций, т.е. производства и сбыта частных благ (товаров и услуг) (Kitzmueller and Shimshack, 2012. P. 54-55). Отсюда следует вариативность форм осуществления СОБ, например, в процессе производства (внедрение ресурсосберегающих и экологических технологий, повышение безопасности рабочих мест и т.д.), в качестве производимой продукции (энергосберегающие двигатели, продукты питания без красителей и генетически модифицированных компонентов и др.), в процессе сбыта (отчисление части прибыли в благотворительные фонды и т.п.). Р. Локк предлагает рассматривать СОБ сквозь призму различных дихотомических измерений: мотивация (инструментальная или этическая), выгодоприобретатели (акционеры или стейкхолдеры), а также институциональный формат (контрактные или постконтрактные обязательства), связь с финансовыми результатами (повышение или снижение прибыли), эффекты для бизнеса (прямые или косвенные) (Locke, 2002). М. Китцмюллер и Дж. Шимшек разграничивают постконтрактные, неприбыльные и стратегические формы реализации СОБ (Kitzmueller and Shimshack, 2012. P. 78). В свою очередь модель А. Кэрролла включает четыре иерархически структурированных формы корпоративной социальной ответственности: экономическая (прибыльность и удовлетворение потребностей клиентов), правовая (соблюдение законов), этическая (следование моральным нормам и ценностям), филантропическая (корпоративное гражданство) (Carroll, 1991).

Концепция СОБ тесно связана с парадигмой устойчивого развития и воплощается в системе отношений бизнеса с обществом и государством по поводу добровольного принятия на себя широкого круга обязательств, образующих иерархический порядок форм организационного поведения (см. рис. 1). Если юридическая ответственность бизнеса поддерживается механизмами государственного принуждения, системой контроля и санкций, то экономическая ответственность реализуется в автоматическом режиме реагирования на сигналы рынка. Экологическая и социально-трудовая ответственность в равной степени определяются требованиями закона и переговорной силой профсоюзов и специализированных неправительственных организаций; в свою очередь, гражданская, социально

-культурная и социально-гуманитарная ответственность относятся к сфере добровольных институциональных инициатив. Их роль заключается не в замене государственного регулирования, но в заполнении правовых «разрывов» в этой сфере и дополнении существующих норм и форм контроля.



Рис. 1. Иерархия форм ответственности бизнеса

Гибкость, адаптивность, относительная свобода следования добровольным нормам и обязательствам обуславливают их высокий потенциал в обеспечении конструктивного многостороннего взаимодействия в области развития института СОБ. Добровольные институциональные инициативы могут развиваться под патронажем и при поддержке государства; выступать результатом отраслевой самоорганизации или политики отдельных крупных фирм; формироваться в русле партнерства бизнеса и негосударственных организаций и т.д. Такого рода инициативы представляют собой частные регулятивные механизмы, которые теоретически могут играть важную роль в регулировании поведения фирм и отраслей. Это – любые коллективные усилия, направленные на упорядочение и повышение определенности корпоративной социальной ответственности способами, которые не требуются законодательством. Они создаются в целях усиления и компенсации недостатков государственных регулирующих инструментов. Их потенциальные преимущества явно перевешивают недостатки. Во-первых, в условиях ужесточения конкуренции для подавляющего большинства производителей и ритейлеров репутация и имидж имеют критически важное значение, что позволяет критически относиться к перспективе массовой демонстративной адаптации концепции СОБ. Во-вторых, инициативы «снизу» всегда более маневренны по сравнению с изменениями национальных, а тем более международных механизмов регулирования и правовых актов. Новые проблемы в области СОБ могут быть решены гораздо быстрее и с приемлемой степенью

эффективности при помощи неформальных инструментов саморегулирования.

Как показывают результаты исследований внедрения института СОБ в развивающихся странах, размер фирмы является наиболее значимым фактором развития социальной активности корпораций (*Chapple and Moon, 2005; Du, 2009; Thompson and Zakaria, 2004*). Это связано с тем, что социальная ответственность относится к высшему уровню иерархической «пирамиды» потребностей фирмы. Поскольку претензии к известной «пирамиде Маслоу» связаны именно с чрезмерной детализацией потребностей, то в предлагаемой модели предложен агрегированный подход к их классификации (см. рис. 2).



Рис. 2. Динамическая модель «пирамиды» потребностей фирмы

Представленная модель имеет динамический характер: крупные компании, «доросшие» до уровня социальных потребностей, транслируют свои модели организационного поведения своим контрагентам и партнерам, требуя от них соблюдения аналогичных стандартов с целью формирования благоприятной институциональной среды своей деятельности, а также выступают генераторами лучших практик и эталонов для ведущих бенчмаркинг конкурентов. Малый и средний бизнес склонен к имитации потребностей более высокого уровня, особенно в сфере стратегического менеджмента и маркетинга; параллельно происходит объективная дифференциация корпоративных потребностей, расширяющая возможности их удовлетворения в разнообразных формах.

Система институций и механизм институционализации социально-ответственной фирмы

СОБ – особый экономический институт капитализма, представляющий собой *генотипическую модель закрепления общественно*

значимых функций (институций) за корпоративными структурами, воплощающуюся в системе принципов, правил, норм, требований и ценностей социальной ориентации бизнеса. Содержанием данного института является гетерогенный комплекс специфических институций – устойчиво закрепленных и социально легитимированных статусных функций субъектов экономики. Среди них: корпоративная благотворительность, меценатство, спонсорство, социальный маркетинг, социальное инвестирование и партнерство, корпоративное гражданство и волонтерство (см. табл. 1). Проблемы идентификации отдельных институций СОБ объясняются тем, что социальные программы и практики, кодексы и стандарты, публичная нефинансовая отчетность и т.д. являются совокупным продуктом действия различных институций в разных комбинациях, что создает иллюзию институционального «синкретизма».

Таблица 1

Институции социально-ответственного бизнеса

Институция	Ключевые функции	Институциональное содержание	Формы реализации
Корпоративная благотворительность	Минимизация негативных экстернатальных эффектов острых социальных проблем	Основанная на морально-этических нормах (религия, филантропия и др.) институционализация социально-гуманитарной ответственности	Деятельность по оказанию помощи нуждающимся и/или по эпизодическому / регулярному финансированию социальных проектов, напрямую не связанных со сферой бизнеса фирмы
Спонсорство	Продвижение торговой марки фирмы; формирование позитивного имиджа; минимизация негативных внешних эффектов бизнеса	Институционализация социально-культурной и экономической ответственности	Адресная помощь (в натуральной или денежной форме), направляемая на проведение программ и мероприятий в сферах культуры, науки, спорта, экологии, способствующая повышению узнаваемости и укреплению репутации
Меценатство	Создание и укрепление положительного имиджа компании	Институционализация социально-культурной ответственности	Финансовая поддержка проектов в области культуры, науки и искусства, адресная поддержка талантливых деятелей (премии, стипендии, гранты и т.д.)
Социальный маркетинг	Накопление репутационного капитала; расширение сообщества лояльных потребителей; долгосрочное увеличение объема продаж и прибыли	Институционализация экономической и экологической ответственности	Социальная ориентация рыночного поведения фирмы; отчисления на социальные программы с выручки от реализации отдельных брендов; инициативные социальные акции и проекты

Продолжение табл. 1

Институция	Ключевые функции	Институциональное содержание	Формы реализации
Корпоративное гражданство	Минимизация социальных и политических рисков	Институционализация гражданской и юридической ответственности	Активное участие в жизни местного сообщества, тесное сотрудничество с общественными организациями
Социальное партнерство	Формирование прогрессивной организационной культуры; снижение уровня внутрифирменного оппортунизма; мотивация и стимулирование персонала; снижение текучести кадров	Институционализация социально-трудовой ответственности	Социальная защита и поддержка работников, закрепленная коллективными договорами и соглашениями
Социальное инвестирование	Формирование благоприятной социальной среды ведения бизнеса, укрепление репутации	Институционализация социально-культурной и экологической ответственности	Систематическое финансирование социальных проектов и программ
Корпоративное волонтерство	Укрепление неформальных связей и ценностей фирмы	Институционализация социально-гуманитарной ответственности	Добровольное участие работников в социально значимой деятельности

Институты СОБ функционально разнообразны и тесно взаимосвязаны, что отражает их сжатую во времени эволюцию и сложную адаптацию к воздействиям экономических, политических, этических, религиозных, культурных и иных социальных факторов. Инкорпорируя и реализуя эти институты, современные компании становятся субъектами социально-ответственных действий, направленных на гармонизацию целей коммерческой деятельности с целями, интересами и ожиданиями различных групп внутренних и внешних стейкхолдеров. В распространении института СОБ среди субъектов корпоративного сектора закономерно проявляются современные тенденции развития глобальной экономики, связанные с усилением демократизации, гуманизации, толерантности, солидарности и сотрудничества на основе равноправного диалога бизнеса, государства и общества. Эти тренды содержательно не меняют природы капиталистических фирм, но отражают возросшие социальные требования и индуцируют адаптационные процессы.

Институционализация СОБ может быть представлена как процесс эволюционного усложнения, дифференциации и интеграции системы соответствующих институций и повышения места и роли данного института в жизни общества. Подчеркнем, что институционализация компании в качестве социально-ответственного субъекта тесно связана с проблемами легитимности и легитимизации бизнеса (Doh, Howton, Howton

and Siegel, 2010. С. 1464). Легитимность любой фирмы связана не только с легальностью ее деятельности, т.е. осуществлением юридической ответственности, но и с социальным санкционированием. Поэтому «чтобы стать и продолжать оставаться легитимной, фирма должна постоянно демонстрировать различные формы своей отзывчивости на требования внешней среды» (Благов, 2006а. С. 10). Легитимные организации понимают, принимают и соответствуют не только требованиям закона, но и общественным ожиданиям, представлениям и ценностям различных социальных групп.

Этот процесс далеко не так прост, как может показаться на первый взгляд. В современном мире общественное разделение человеческой деятельности имеет глобальный и сверхинтенсивный характер, выражаясь в углублении фракционализации общества, т.е. объединения людей в компактные группы по интересам (фракции). Одной из новых форм фракционализации является трайбализация (Cova and Cova, 2002), образование виртуальных «племен» (tribes) в социальных сетях, члены которых имеют общие ценности и взгляды, интересы и правила, знания и опыт, ритуалы и мемы. Традиционная сегментация рынков стремительно устаревает, поскольку предполагает аналитическое разделение массива потребителей: если сегменты – это искусственно выделенные группировки, то фракции и «племена» – реально существующие социальные микрогруппы. Огромное и непрерывно растущее количество социальных фракций и сетевых «племен» означает для бизнеса повышение риска несоответствия ожиданиям той или иной группы стейкхолдеров, что еще более очевидно в связи с минимизацией издержек распространения негативной информации.

СОБ – один из многих примеров «трансплантации» институтов, т.е. их копирования из более развитой экономической системы в менее развитую с целью ускорения развития последней. Институциональной теорией и практикой относительно недавно была опровергнута иллюзия возможности импорта институтов и институтов, функционирующих в более развитых странах, «в готовом виде». Под влиянием экзогенных факторов происходят модификации и трансформации «трансплантированных» институциональных объектов, что соответствует основному уравнению средового отклонения Д. Фалконера: $P = G + E$, где P – фенотипическое, G – генотипическое, E – средовое значения. Приведенная формула показывает, что межсистемный перенос института в виде, идентичном институтам системы-донора, невозможен. Созданные «по образу и подобию» эталона институциональные объекты фенотипически удаляются от своих образцов под влиянием факторов «чужой» внешней среды, сохраняя лишь генотипическое подобие своим оригиналам.

Процесс адаптации трансплантированного института СОБ к специфике институциональной среды российской экономики происходит в трех основных формах, которые сосуществуют параллельно, постепенно меняя структурные пропорции:

– *экзиптация*: поверхностное внедрение данного института, что сопровождается изменением набора его функций по сравнению с эталонным институтом, выражаясь в демонстративной социальной ответственности, вынужденном социальном инвестировании и партнерстве, эпизодических социальных акциях, осуществляемых несистемно и не нацеленных на долгосрочную перспективу;

– *кооптация*: глубокое внедрение рассматриваемого института, связанное с переходом от соответствия обязательным нормативно-правовым требованиям к добровольным инициативам, расширением использования коммерчески-ориентированных форм (спонсорство, социальное инвестирование, социальный маркетинг);

– *интеграция*: укоренение института СОБ в организационной культуре, использование инновационных практик (корпоративное гражданство и волонтерство), инсталляцию соответствующих принципов во все бизнес-процессы фирмы и ее экономическую стратегию, включая выполнение правил соответствия международным стандартам в этой области.

Развитие институций социальной ответственности сопровождается многочисленными проблемами, среди которых:

– искаженное представление о социальной активности компаний среди их собственников и топ-менеджеров, ведущее к подмене инициативных форм СОБ спонсорством и точечным социальным инвестированием с целью формирования позитивного имиджа перед государством и извлечения дополнительной прибыли;

– одностороннее понимание социальной ответственности местными и региональными властями, рассматривающими данный институт как форму дополнительной эксплуатации бизнеса в качестве донора бюджета путем делегирования ему затратных социальных функций;

– функциональная «дистрофия» социальной ответственности, например, сужение сферы реализации социального партнерства вплоть до взаимодействия руководства корпораций и профсоюзов в области трудовых отношений;

– незрелость, недостаточная активность и высокая фрагментация институтов гражданского общества, не обеспечивающих достаточных импульсов субъектам бизнеса к расширению спектра социальных программ.

Но главной проблемой остается явный дефицит мотивации топ-менеджмента российских компаний к внедрению институций и программ СОБ. Социальная ответственность все еще не воспринимается даже «активным меньшинством» руководителей бизнеса как объективная необходимость и основа стратегического развития. В условиях посткризисного восстановления «корпоративная социальная деятельность не столько демонстрирует инновационный потенциал, позволяющий выйти из кризиса с конкурентными преимуществами, сколько напоминает очередной “лопнувший пузырь”» (Благов и Иванова, 2009. С. 23). Причина этого очевидна – «чрезмерная зависимость отечественного бизнеса от власти, которая и смещает акценты его социальной политики, а также общий низкий уровень конкурентности большей части внутренних рынков, что делает излишней (экономически неэффективной) для бизнеса борьбу за свою легитимность перед кем бы то ни было, кроме властных структур разных уровней» (Тамбовцев, 2008. С. 23). Это отражает институциональную «незрелость» бизнеса и гражданского общества нашей страны, но сложившаяся ситуация не носит характера «ловушки» и может быть преодолена. Присоединение РФ к ВТО в среднесрочной перспективе способно создать требуемый экзогенный импульс к повышению активности российских фирм в сфере социальной ответственности. Аналогичная ситуация наблюдалась во многих развивающихся странах (Китай, Вьетнам,

Малайзия, Бангладеш, Пакистан и др.) (Yang and Yaacob, 2012; Wang and Juslin, 2009; Li, Fetscherin, Alon, Lattemann and Yeh, 2010; Übius and Alas, 2009; Zhou, Quan and Jiang, 2012).

В экономическом смысле закрепление за компанией комплекса институций социальной ответственности предполагает расходование ресурсов на осуществление этих функций и воспроизводство соответствующих социальных статусов, что ведет к получению определенных выгод, в том числе полезных эффектов (см. табл. 2).

Таблица 2

Анализ затрат и выгод отдельных институций СОБ

Институция	Статус	Затраты	Выгоды
Благотворительность	Благотворитель – бескорыстный жертвователь на социальные нужды	Рост альтернативных издержек (недовыплаченные дивиденды, снижение инвестиций в	Создание комфортной социальной среды ведения бизнеса, формирование позитивного имиджа
Меценатство	Меценат – покровитель культуры, искусства и науки	расширение и модернизацию производства и т.д.)	Повышение общественного статуса, укрепление репутации
Спонсорство	Спонсор – рекламодатель, обладающий высокой степенью публичности	Значительные расходы на финансирование социально значимых мероприятий / проектов	Увеличение числа информационных поводов, связанных с компанией; создание ассоциаций в сознании потребителей со спортом, культурой, социальным благополучием
Корпоративное гражданство	Гражданин – авторитетный участник жизни местного сообщества и гражданского общества	Отвлечение значительных временных и финансовых ресурсов	Государственная поддержка, укрепление положительной репутации в обществе, повышение конкурентоспособности
Социальное партнерство	Партнер – равноправный участник переговорных процессов по трудовым вопросам	Дополнительные расходы на социальное обеспечение и развитие персонала	Удовлетворение сотрудников, гордость за компанию, рост производительности труда, повышение трудовой мотивации, стабильность кадрового состава, предотвращение трудовых конфликтов
Корпоративное волонтерство	Волонтер – неравнодушный участник жизни общества с четкой гражданской позицией	Затраты личного и/или рабочего времени сотрудников	Сплочение трудового коллектива, рост мотивации, интеграция вокруг общих ценностей

Экономический механизм внедрения института СОБ в

репрезентативной фирме представляет собой способ целенаправленного изменения модели организационного поведения путем инициативного закрепления комплекса социально-ориентированных институций и формирования комфортной институциональной среды их реализации. Блочная структура данного механизма представлена на рис. 3.

Преимущества приведенной модели по сравнению с имеющимися аналогами (Инишаков, Мизинцева, Калинина и Петрова, 2008; Тараканов, 2009), на которых она концептуально основывается, состоят в следующем:

1. Расширена и детализирована блочная структура общей модели экономического механизма⁶.

2. Отражена парадигма рыночно-ориентированного менеджмента за счет введения блоков «генератор» (функция – создание эшелонированной ментальной модели целевого рынка) и «кастомизатор» (функция – ориентация модели организационного поведения на потребности и ожидания целевых стейкхолдеров).

3. Учтена теория метапроизводственной функции (Инишаков, 2003) в рамках блока «процессор» (функция – ресурсное обеспечение функционирования механизма) за счет выделения подблоков «трансформатор» и «трансактор», регулирующих использование трансформационных (вещественных) и трансакционных (нематериальных) активов.

4. Функционально дифференцированы в рамках информационной подсистемы механизма блоки «монитор» (функция – создание информационно-аналитической основы принятия управленческих решений) и «аккумулятор» (функция – накопление информации об изменениях фирмы и среды в результате действия механизма).

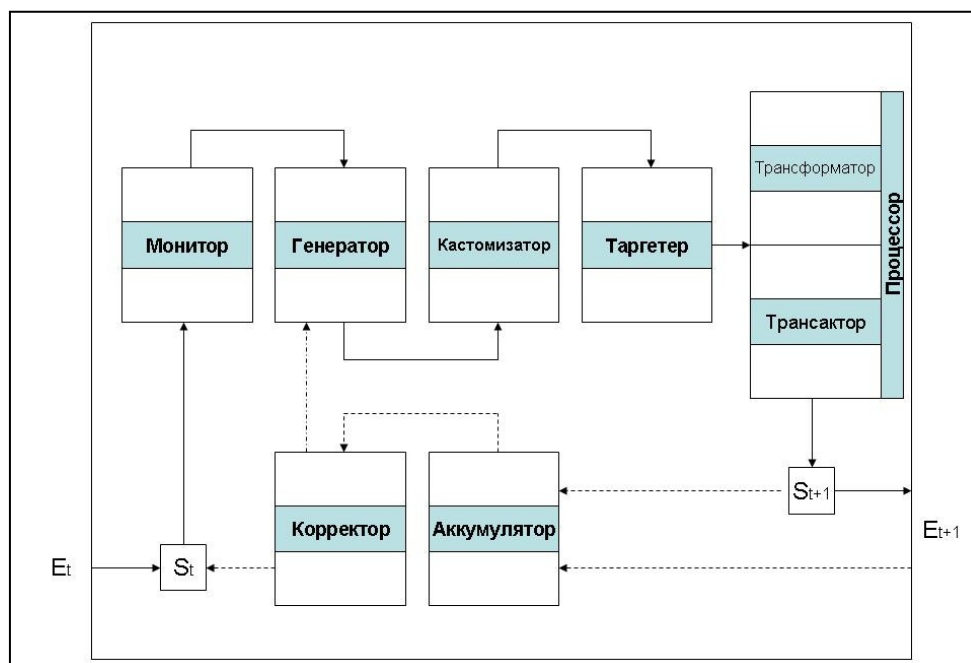


Рис. 3. Блок-схема механизма внедрения СОБ в компании

⁶ См.: Механизмы реализации стратегии формирования наноиндустрии в регионах России / под ред. д-ра экон. наук, проф. О. В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009. С. 74-83.

Несмотря на условность названий, представленный набор функциональных блоков имеет инвариантный характер для механизмов внедрения внутрифирменных институтов. Детализированная модель рассматриваемого механизма представлена на рис. 4. Согласно логике модели, субъект управления, реагируя на исходные условия и ресурсы среды (E_t) и исходное состояние социальной ответственности фирмы (S_t) принимает решение о внедрении концепции СОБ.

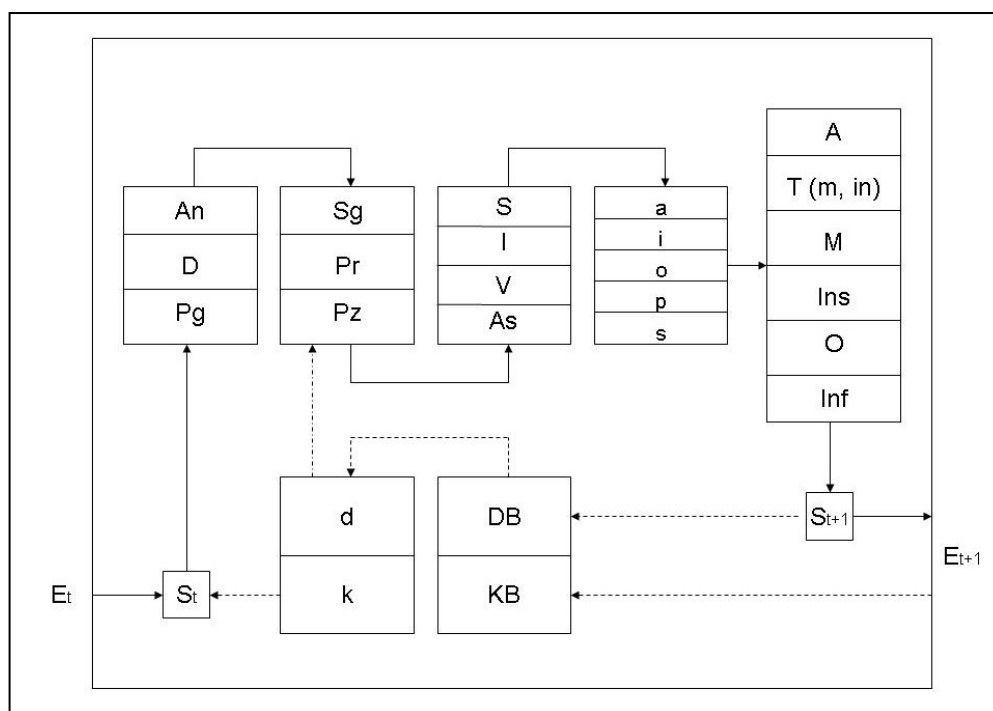


Рис. 4. Процессная модель механизма внедрения СОБ

Условные обозначения:

E_t , S_t – исходные условия и ресурсы среды, состояние социальной ответственности фирмы;

An – анализ, D – диагностика, Pg – прогнозирование;

Sg – сегментация, Pr – приоритезация, Pz – позиционирование;

S – решения социально-значимых проблем, I – способы идентификации социальной активности фирмы, V – создаваемая стейкхолдерам ценность, As – пути обеспечения доступа к участию в социальной политике фирмы;

a – цели, i – императивы, o – ориентиры, p – приоритеты, s – этапы реализации стратегии;

A – агенты, знания и компетенции, T – технологии, m – методы, in – инструменты, M – материальное обеспечение, Ins – нормативно-правовое обеспечение (институты, политики, стандарты и программы), O – организационное обеспечение, Inf – информационное обеспечение и способы предоставления информации;

DB – базы данных, KB – базы знаний;

d – отклонения от целевых значений, k – корректирующие меры;

E_{t+1} , S_{t+1} – результирующее состояние среды и социальной ответственности фирмы.

Экономический механизм осуществления данного процесса должен обязательно включать предварительную стадию (блок «монитор»), связанную с проведением анализа потенциала (возможностей и ограничений) повышения уровня социальной ответственности фирмы и бенчмаркинга лучших практик в этой сфере (*An*), что позволяет перейти к диагностике проблем (*D*) и прогнозированию сценариев реализации проекта внедрения СОБ (*Pg*). Во избежание распыления объективно ограниченных ресурсов проекта проводится сегментация стейкхолдеров (*Sg*), определение приоритетных групп влияния и заинтересованных сторон (*Pr*), на основе чего разрабатывается концепция позиционирования фирмы в сфере социальной ответственности (*Pz*). Реализация действий в рамках блока «генератор» обеспечивает концентрацию усилий и средств на интересах и ожиданиях ключевых стейкхолдеров.

Конструирование новой модели поведения фирмы как социально-активного экономического субъекта предполагает маркетинговую ориентацию механизма внедрения СОБ. Эту задачу выполняет блок «кастомизатор», сформированный на основе модифицированной модели клиенто-ориентированного менеджмента SIVA (solutions, identification, value, access) (*Chekitan and Schultz, 2005*) в рамках которого субъект управления определяет: предлагаемые фирмой решения (*S*) социально значимых проблем; способы идентификации фирмы с общественно-значимой деятельностью (*I*); объемы и характеристики создаваемой для стейкхолдеров ценности (*V*); варианты обеспечения доступа (*As*) стейкхолдеров к участию в разработке и корректировке социальных проектов фирмы и ее социальной стратегии в целом.

Блок «таргетер» обеспечивает стратегическую ориентацию процесса внедрения СОБ посредством определения атрибутов стратегии и тактики фирмы в этой сфере (*Иншаков, Иншакова, Митрофанова и Петрова, 2009. С. 7*): системы целей (*a*), сформированных с учетом императивных детерминантов (*i*), направленных на достижение ориентиров (*o*), т.е. эталонных практик социальной ответственности, в соответствии с приоритетами (*p*), сгруппированных по этапам осуществления (*s*). Это позволяет конкретизировать стратегические и тактические направления развития СОБ в конкретных мероприятиях с четкими сроками и исполнителями.

Запуск и реализация проекта внедрения СОБ обеспечивается блоком «процессор», включающим два функционально специализированных и структурно интегрированных подблока. «Трансформатор» регулирует кадровое обеспечение и организационное обучение (*A*), комбинирует социальные технологии (*T*), в том числе конкретные методы (*m*) и инструменты (*in*), определяет масштабы и формы материальной поддержки (*M*). «Трансактор» отвечает за институциональное обеспечение (*Ins*), форматы организации социальной активности (*O*), создание информационной среды и определение способов предоставления информации (*Inf*), т.е. индикаторы, отчеты и прочие формы комплектации данных о реализации стратегии и программ СОБ. Ключевое значение имеет выбор конкретных институций, специфика набора которых определяет содержание политик, стандартов и программ институционализации социальной ответственности фирмы.

Механизм внедрения СОБ имеет циклический характер. В результате

каждого цикла кумулятивного взаимодействия указанных функциональных блоков происходит изменение параметров состояния социальной ответственности фирмы (S_{t+1}), фиксируемых в базе данных (DB), и ее внешней среды (E_{t+1}), новые социальные тренды отражаются в базе знаний (KB). Накопленная информация об изменениях фирмы и среды в процессе внедрения СОБ (блок «аккумулятор») интерпретируется на предмет наличия отклонений от целевых значений (d), отсутствие которых позволяет механизму автоматически вернуться к блоку «генератор», а их наличие предполагает определение корректирующих мер (k), что обуславливает возврат к исходному блоку механизма.

Интенсивное внедрение концепции социальной ответственности в практику современного бизнеса выражается в расширении масштабов влияния данного института, формировании новых и усложнении существующих институций, повышении престижности соответствующих рейтингов, актуализируя новые теоретико-методологические и проблемно-ориентированные исследования в этой области знаний. Это тем более значимо в связи с вступлением России в ВТО, что приведет к необходимости активизации использования стандартов и практик СОБ в целях эффективной интеграции с иностранными партнерами. Как показывает опыт развивающихся стран, уже прошедших этот процесс, содержание, фокусировка и формы реализации СОБ могут существенно различаться в разных странах в зависимости от специфики политических, культурных и других социальных институций. Поиск российской институциональной модели СОБ потребует гибкой, адаптивной государственной политики, основанной на комбинировании административных и рыночных методов регулирования и невозможной без активного участия гражданского общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Благов Ю. Е. (2006а). Генезис концепции корпоративной социальной ответственности. *Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент*, № 2, с. 3-24.
- Благов Ю. Е. (2006б). Корпорация как моральный агент. *Российский журнал менеджмента*, № 4, с. 93-98.
- Благов Ю. Е. и Иванова Е. А. (2009). Корпоративная социальная ответственность в России: уроки Национального доклада о социальных инвестициях. *Российский журнал менеджмента*, № 1, с. 3-24.
- Бриттан С. (1998 [1995]). Капитализм с человеческим лицом. СПб.: Экономическая школа.
- Иншаков О. В. (2003). «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства. *Экономическая наука современной России*, № 1, с. 11-25.
- Иншаков О. В., Иншакова Е. И., Митрофанова И. В. и Петрова Е. А. (2009). Развитие эволюционного подхода в стратегии модернизации региона и макрорегиона. Волгоград: Изд-во ВолГУ.
- Иншаков О. В., Мизинцева М. Ф., Калинина А. Э. и Петрова Е. А. (2008). Информационное развитие экономики региона. М.: Финансы и Кредит.
- Иншаков О. и Фролов Д. (2010). Эволюционная перспектива экономического институционализма. *Вопросы экономики*, № 9, с. 63-77.

Клейнер Г. (2011). Системный ресурс экономики. *Вопросы экономики*, № 1, с. 89-100.

Маркс К. (1951 [1867]). Капитал. Критика политической экономии. В 3 т. Т. I. Кн. I. Процесс производства капитала. М.: Госполитиздат.

Международный валютный фонд. Российская Федерация – Заключительное заявление миссии МВФ в рамках консультаций 2012 года по Статье IV Соглашений МВФ (Москва, 13 июня 2012 года). *Вопросы экономики*, 2012, № 7, с. 147-153.

Механизмы реализации стратегии формирования наноиндустрии в регионах России / под ред. д-ра экон. наук, проф. О. В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009.

Тамбовцев В. Л. (2008). Стейкхолдерская теория фирмы в свете концепции режимов собственности. *Российский журнал менеджмента*, № 3, с. 3-26.

Тараканов В. В. (2009). Финансовый механизм системы высшего профессионального образования: от трансформации к модернизации. Волгоград: Изд-во ВолГУ.

Фролов Д. П. и Инютина О. В. (2010). Проблемы теоретического анализа экономических институтов (на примере таможни). *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, № 4, с. 106-119.

Bloom P. N., Hoeffler S., Keller K. L. and Basurto Meza C. E. (2006). How Social-Cause Marketing Affects Consumer Perceptions. *MIT Sloan Management Review*, no. 47 (2), pp. 49-55.

Carroll A. (1991). The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, no. 34 (4), pp. 39-48.

Chapple W. and Moon J. (2005). Corporate social responsibility in Asia. *Business and society*, no. 44 (4), pp. 415-441.

Chekitan D. and Schultz D. (2005). In the Mix: A Customer-Focused Approach Can Bring the Current Marketing Mix into the 21st Century. *Marketing Management*, no. 14 (1), pp. 15-21.

Cova B. and Cova V. (2002). Tribal Marketing: The Tribalisation of Society and Its Impact on the Conduct of Marketing. *European Journal of Marketing*, no. 36 (5-6), pp. 595-620.

Doh J. P., Howton S. D., Howton S. W. and Siegel D. S. (2010). Does the Market Respond to an Endorsement of Social Responsibility? The Role of Institutions, Information, and Legitimacy. *Journal of Management*, no. 36 (6), pp. 1461-1485.

Du Y. (2009). CSD and corporate characteristic empirical study. *Chinese and Foreign entrepreneurs*, no. 11 (12), pp. 327-329.

Fioretti G. (2012). Two measures of organizational flexibility. *Journal of Evolutionary Economics*, no. 22 (5), pp. 957-979.

Friedman M. (1970). The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *The New York Times Magazine*. September 13. (<http://www.umich.edu/~thecore/doc/Friedman.pdf>).

Kitzmueller M. and Shimshack J. (2012). Economic Perspectives on Corporate Social Responsibility. *Journal of Economic Literature*, no. 50 (1), pp. 51-84.

Kotler Ph. and Lee N. (2004). Best of Breed. *Stanford Social Innovation*

Review, no. 1 (4), pp. 14-23.

Kotler Ph. and Lee N. (2005). *Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.

Li S., Fetscherin M., Alon I., Lattemann C. and Yeh K. (2010). Corporate Social Responsibility in Emerging Markets: the importance of the governance environment. *Management International Review*, no. 50 (5), pp. 635-654.

Locke R. M. (2002). Note on Corporate Citizenship in a Global Economy / MIT Industrial Performance Center Working Paper IPC-02-008. (<http://mitsloan.mit.edu/50th/pdf/corpcitizenship.pdf>).

Margolis J. D. and Walsh J. P. (2003). Misery loves companies: Rethinking social initiatives by business. *Administrative Science Quarterly*, no. 48 (2), pp. 268-305.

Orlitzky M., Schmidt F. and Rynes S. (2003). Corporate social and financial performance: A meta-analysis. *Organization Studies*, no. 24 (3), pp. 403-441.

Post J. E., Preston L. E. and Sachs S. (2002). Managing the extended enterprise: The new stakeholder view. *California Management Review*, no. 45 (1), pp. 5-28.

Pringle H. and Thompson M. (2001). *Brand Spirit: How Cause Related Marketing Builds Brands*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.

Thompson P. and Zakaria Z. (2004). Corporate social responsibility report in Malaysia. *Journal of Corporate Citizenship*, no. 13 (1), pp. 125-136.

Übicus Ü. and Alas R. (2009). Organizational culture types as predictors of corporate social responsibility. *Engineering Economics*, no. 61 (1), pp. 90-99.

Wang L. and Juslin H. (2009). The impact of Chinese culture on corporate social responsibility: the harmony approach. *Journal of Business*, no. 88, pp. 433-451.

Yang L. and Yaacob Z. B. (2012). A Comparative Analysis of Corporate Social Disclosure of Top listed Companies in China and Malaysia. *World Review of Business Research*, no. 2 (2), pp. 45-61.

Zadek S. (2004). The path to corporate responsibility. *Harvard Business Review*, no. 82 (12), pp. 125-132.

Zhou S., Quan X. and Jiang W. (2010). Corporate Social Responsibility and Sustainable Development in China: Literature Review and Case Analysis. *Journal of Supply Chain and Operations Management*, no. 10 (1), pp. 54-65.

REFERENCES

Blagov Y. E. (2006a). Genesis of the concept of corporate social responsibility. *Bulletin of S.-Petersburg University*, no. 2, pp. 3-24. (in Russian).

Blagov Y. E. (2006b). Corporation as moral agent. *Russian journal of management*, no. 4, pp. 93-98. (in Russian).

Blagov Y. E. and Ivanova E. A. (2009). Corporate social responsibility in Russia: lessons of the National report on social investments. *Russian journal of management*, no. 1, pp. 3-24. (in Russian).

Brittan S. (1998 [1995]). *Capitalism with a human face*. SPb.: Economic school. (in Russian).

Inshakov O. V. (2003). «Core of development» in a context of the new theory of factors of production. *Economic science of modern Russia*, no. 1, pp. 11-25. (in Russian).

Inshakov O. V., Inshakova E. I. Mitrofanova I. V. and Petrova E. A. (2009). Development of evolutionary approach in modernization strategy of the region and the macroregion. Volgograd: VolSU. (in Russian).

Inshakov O. V., Mizintseva M. F., Kalinina A. E. and Petrova E. A. (2008). Information development of the regional economy. M: Finance and Credit. (in Russian).

Inshakov O. and Frolov D. (2010). Evolutionary prospect of economic institutionalism. *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, pp. 63-77. (in Russian).

Kleyner G. (2011). System resource of economy. *Voprosy Ekonomiki*, no. 1, pp. 89-100. (in Russian).

Marx K. (1951 [1867]). Capital. Criticism of political economy. Vol. I. Process of production of the capital. M: Gospolitizdat. (in Russian).

International Monetary Fund. The Russian Federation – the Final statement of mission of IMF within consultations of 2012 under Article IV of Agreements of IMF (Moscow, June 13, 2012). *Voprosy Ekonomiki*, 2012, no. 7, pp. 147-153. (in Russian).

Mechanisms of realization of strategy of formation of a nanoindustry in regions of Russia / ed. by prof. O.V. Inshakov. Volgograd: VolSU, 2009. (in Russian).

Tamboutsev V. L. (2008). The stakeholder theory of firm in the light of the property modes concept. *Russian journal of management*, no. 3, pp. 3-26. (in Russian).

Tarakanov V. V. (2009). Financial mechanism of the higher professional education system: from transformation to modernization. Volgograd: VolSU. (in Russian).

Frolov D. P. and Inyutina O. V. (2010). Problems of the theoretical analysis of economic institutes (on the example of customs). *Journal of Institutional Studies*, no. 2 (4), pp. 106-119. (in Russian).

Bloom P. N., Hoeffler S., Keller K. L. and Basurto Meza C. E. (2006). How Social-Cause Marketing Affects Consumer Perceptions. *MIT Sloan Management Review*, no. 47 (2), pp. 49-55.

Carroll A. (1991). The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, no. 34 (4), pp. 39-48.

Chapple W. and Moon J. (2005). Corporate social responsibility in Asia. *Business and society*, no. 44 (4), pp. 415-441.

Chekitan D. and Schultz D. (2005). In the Mix: A Customer-Focused Approach Can Bring the Current Marketing Mix into the 21st Century. *Marketing Management*, no. 14 (1), pp. 15-21.

Cova B. and Cova V. (2002). Tribal Marketing: The Tribalisation of Society and Its Impact on the Conduct of Marketing. *European Journal of Marketing*, no. 36 (5-6), pp. 595-620.

Doh J. P., Howton S. D., Howton S. W. and Siegel D. S. (2010). Does the Market Respond to an Endorsement of Social Responsibility? The Role of Institutions, Information, and Legitimacy. *Journal of Management*, no. 36 (6), pp. 1461-1485.

Du Y. (2009). CSD and corporate characteristic empirical study. *Chinese and Foreign entrepreneurs*, no. 11 (12), pp. 327-329.

Fioretti G. (2012). Two measures of organizational flexibility. *Journal of Evolutionary Economics*, no. 22 (5), pp. 957-979.

Friedman M. (1970). The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *The New York Times Magazine*. September 13. (<http://www.umich.edu/~thecore/doc/Friedman.pdf>).

KitzmueLLer M. and Shimshack J. (2012). Economic Perspectives on Corporate Social Responsibility. *Journal of Economic Literature*, no. 50 (1), pp. 51-84.

Kotler Ph. and Lee N. (2004). Best of Breed. *Stanford Social Innovation Review*, no. 1 (4), pp. 14-23.

Kotler Ph. and Lee N. (2005). Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.

Li S., Fetscherin M., Alon I., Lattemann C. and Yeh K. (2010). Corporate Social Responsibility in Emerging Markets: the importance of the governance environment. *Management International Review*, no. 50 (5), pp. 635-654.

Locke R. M. (2002). Note on Corporate Citizenship in a Global Economy / MIT Industrial Performance Center Working Paper IPC-02-008. (<http://mitsloan.mit.edu/50th/pdf/corpcitizenship.pdf>).

Margolis J. D. and Walsh J. P. (2003). Misery loves companies: Rethinking social initiatives by business. *Administrative Science Quarterly*, no. 48 (2), pp. 268-305.

Orlitzky M., Schmidt F. and Rynes S. (2003). Corporate social and financial performance: A meta-analysis. *Organization Studies*, no. 24 (3), pp. 403-441.

Post J. E., Preston L. E. and Sachs S. (2002). Managing the extended enterprise: The new stakeholder view. *California Management Review*, no. 45 (1), pp. 5-28.

Pringle H. and Thompson M. (2001). Brand Spirit: How Cause Related Marketing Builds Brands. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.

Thompson P. and Zakaria Z. (2004). Corporate social responsibility report in Malaysia. *Journal of Corporate Citizenship*, no. 13 (1), pp. 125-136.

Üblius Ü. and Alas R. (2009). Organizational culture types as predictors of corporate social responsibility. *Engineering Economics*, no. 61 (1), pp. 90-99.

Wang L. and Juslin H. (2009). The impact of Chinese culture on corporate social responsibility: the harmony approach. *Journal of Business*, no. 88, pp. 433-451.

Yang L. and Yaacob Z. B. (2012). A Comparative Analysis of Corporate Social Disclosure of Top listed Companies in China and Malaysia. *World Review of Business Research*, no. 2 (2), pp. 45-61.

Zadek S. (2004). The path to corporate responsibility. *Harvard Business Review*, no. 82 (12), pp. 125-132.

Zhou S., Quan X. and Jiang W. (2010). Corporate Social Responsibility and Sustainable Development in China: Literature Review and Case Analysis. *Journal of Supply Chain and Operations Management*, no. 10 (1), pp. 54-65.

ОСОБЕННОСТИ ЭВОЛЮЦИИ И СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ Х-МАТРИЦЫ

КСЕНЗОВА ВАЛЕНТИНА ЭДУАРДОВНА,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления,
Белорусский государственный экономический университет,
e-mail: ksenzova@list.ru*

КСЕНЗОВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

*кандидат исторических наук,
доцент кафедры международного бизнеса,
Белорусский государственный экономический университет,
e-mail: sksenzov@mail.ru*

Дополнена концепция институциональных матриц. Проанализировано современное состояние институциональной среды Беларуси. Сделан вывод о необходимости компенсации устаревших форм базовых институтов Х-матрицы релевантными ситуации формами базовых институтов Y-матрицы.

Ключевые слова: институциональная матрица; институциональная среда экономики; институциональная структура экономики; институциональный цикл; переходный период; эволюция.

THE FEATURES OF EVOLUTION AND MODERN CONDITION OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF BELARUS ECONOMY IN THE X-MATRIX CONCEPT CONTEXT

KSENZOVA VALENTINA, E.,

*candidate of economic sciences (PhD),
associate Professor of the chair «Economy and management»,
Belarus State Economic University,
e-mail: ksenzova@list.ru*

KSENZOV SERGEY, V.,

*candidate of history sciences (PhD),
associate Professor of the chair «International Business»,
Belarus State Economic University,
e-mail: sksenzov@mail.ru*

The institutional matrix concept has been further developed. The current state of the institutional environment of Belarus has been analyzed. The authors arrived at the conclusion of the need to improve the obsolete form of the basic institutions of the X-matrix with the relevant sections of the Y-matrix basic institutions.

Keywords: institutional matrix; institutional economic environment; institutional economic structure; institutional cycle; transitional period; evolution.

JEL: A14, B52, N14.

Постановка проблемы

В настоящее время в экономике Беларуси предпринимаются достаточно масштабные попытки модернизации отдельных отраслей и производств (в частности, деревообрабатывающей и текстильной отраслей). Однако процессы модернизации сопровождаются высокими социальными издержками, связанными с серьезными транзакционными потерями, обусловленными нерациональным использованием выделяемых государством финансовых ресурсов. Эти негативные моменты во многом вызваны отсутствием адекватного понимания и объяснения объективно сформировавшейся институциональной среды и структуры белорусской экономики. Мы не ставим задачу рассмотреть все аспекты такого понимания и объяснения в силу сложности и многозначности необходимого теоретического исследования. Поэтому основные усилия сосредоточены на характеристике некоторых теоретико-методологических аспектов анализа, позволяющих выявить причины негативных тенденций в белорусской экономике и попытаться объяснить не только современное состояние институциональной среды последней, но и по возможности заглянуть в будущее. Современное состояние институциональной среды белорусской экономики во многом определяется объективными тенденциями ее эволюции на протяжении всего периода существования белорусского этносоциума. Для характеристики особенностей данной эволюции мы опираемся в методологическом плане на разработки таких известных российских ученых, как Л. Гумилев, С. Кирдина, О. Бессонова, Р. Нуреев, В. Вольчик.

Дополнение к концепции институциональных матриц

Существует теоретическая необходимость выявить различие и сопоставить между собой такие важные для данного теоретического анализа категории, как «институциональная матрица общества», «институциональная среда экономики», «институциональная структура экономики». Иерархическую соподчиненность институциональной матрицы, институциональной среды и институциональной структуры экономики можно представить следующим образом: в основе эволюции этносоциальных систем лежит тип институциональной матрицы как набора инвариантных базовых институтов. Это – фундамент, платформа, позволяющая четко идентифицировать социум как основанный либо на X-, либо на Y-матрице. Конкретная фаза этногенеза определяет, в каких более-менее устойчивых именно для данной стадии этногенеза формах эти инварианты себя проявляют. Эта совокупность исторических форм базовых институтов во всех основных сферах данного социума образует институциональную среду. Само понятие институциональных форм рассматривается С. Кирдиной. В частности, она отмечает: «В отличие от базовых институтов, сохраняющих свое содержание, институциональные формы мобильны, пластичны, изменчивы. Они представляют собой конкретные установленные образцы, способы, организации, в которых проявляется порядок взаимодействия социальных субъектов. К ним можно отнести законодательные акты, системы организации труда, формы хозяйственных связей, политические процедуры и т.п. Институциональные формы - это прямое или опосредованное внешнее выражение базовых институтов, задающих социетальную природу общества» (Кирдина, 2005. С. 83).

Мы считаем, что институциональная среда это и есть адекватная

данному историческому периоду совокупность (система) институциональных форм. Соответственно, институциональная среда может изменяться (и изменяется) в ходе эволюции конкретного этносоциума. А уже в зависимости от конкретно-исторического состояния институциональной среды формируется адекватная институциональная структура экономики с соответствующей иерархией и взаимосвязью элементов, включающих адекватное историческому моменту равновесное сочетание базовых и комплементарных институтов.

Институциональные матрицы – это базис, актуализированная в этносоциуме совокупность трех взаимосвязанных в человеке начал – духовного, биологического и социального. Исторический момент зарождения этносоциума и его активной экспансии и внедрения в окружающую его (и внешнюю по отношению к нему) природную и социальную среду является для становления институциональной матрицы определяющим, т.к. формирует в социуме духовно-идеологическое сопоставление личностного и коллективного начал, выявляет субординацию понятий «Я» и «Мы» внутри самого общества. В этом смысле в триаде основных базисных сфер институциональной матрицы этносоциума духовно-идеологическая сфера занимает ведущее место, определяя набор инвариантных базисных институтов в экономической и социально-политической сферах. Этносоциум получает (а вернее, сам вырабатывает внутри себя) главный идеологический императив – в «западных» Y-матрицах сущность «Я» оценивается социумом как более важная, чем сущность «Мы», в «восточных» X-матрицах – наоборот. Применительно к сущности «Они» эти два начала в этносоциуме выступают в нераздельном единстве, определяя границы самого этносоциума. Идеологический императив актуален только внутри отдельного социума, имеющего свою неповторимую историю появления, становления и эволюции.

Здесь нам хотелось бы несколько дополнить взгляды С. Кирдиной на выявленные ею ограничения в использовании концепции базовых институциональных матриц. В частности, она выражает некоторые сомнения в применении данной концепции относительно небольших государств: «... для анализа эволюции большинства государств теория институциональных матриц вполне приложима. В то же время ее применение имеет ограниченный характер в отношении, во-первых, догосударственных форм социальной организации (племен, родовых общин и др.). Во-вторых, теория слабо применима в отношении небольших стран, прежде всего, находящихся на границах групп государств с разным типом институциональных матриц (если государства находятся внутри группы однородных стран, теория институциональных матриц «работает» достаточно хорошо). Пограничный характер и относительно малые размеры определяют большую роль внешних факторов доминирования соседних стран в отношении «маленьких государств». Поэтому в разные периоды исторического развития они могут тяготеть то к одному, то к другому типу институциональной структуры. Это затрудняет выявление присущей им структуры базовых институтов» (Кирдина, 2005. С. 87).

На наш взгляд, ни размеры, ни «пограничность» этносоциума, оформленного в государственных границах (хотя и это не принципиально) не имеют значения с точки зрения формирования базовой институциональной матрицы. Как мы отметили выше, принципиальным является момент формирования духовно-идеологического императива.

Этносоциум – это актуализированное «поле» для выявления внутриличностной противоречивости сущностей «Я» и «Мы». В силу духовного несовершенства человека на данной стадии метаисторического развития человечества (т.е. на протяжении всей известной нам истории человечества) эти две сущности не просто не равнозначны – они противопоставлены друг другу. Путь прогресса человечества – это путь в первую очередь его духовного совершенствования через преодоление ограничений материального и социального плана. В противном случае бессмысленно само существование человека как триединой ипостаси. Актуализация в этносоциуме духовно-идеологического противопоставления сущностей «Я» и «Мы» – это первый и важнейший шаг, главный импульс последующего истинного прогресса (который недопустимо сводить к прогрессу социально-экономическому). Выявление противоречия – это уже условие его положительного разрешения. Совершенно очевидно, что человечество должно пройти этот путь преодоления противоречия между ценностью отдельного человека и ценностью всего человечества (проявляющейся через ценность адекватных историческому отрезку социумов). И здесь возможны только два варианта – встречное движение от «Я» к «Мы» или от «Мы» к «Я». Критерий разрешения данного противоречия – исчезновение сущности «Они» как внешней по отношению к дуализму «Я» и «Мы». Соответственно, появление этносоциума – это всегда актуализация рассмотренного выше противопоставления в той или иной форме.

В исторических рамках выявленного для данного социума процесса этногенеза невозможна смена всего духовно-идеологического императива под влиянием экзогенных факторов, в том числе и в виде давления соседних более крупных в территориальном отношении социумов. Это не исключает взаимопроникновения культур, в том числе и, например, через смешанные браки. Однако, во-первых, через ряд поколений происходит генетическая ассимиляция «чужой» культуры в потомках, которые и в силу физиологических, и (что еще более важно) в силу культурологических причин воспроизводят все-таки культуру и идеологические установки данного этносоциума. Во-вторых, если это не смешанные браки, а браки «чужаков» между собой на территории данного этносоциума, то довольно четко сохраняется (и воспроизводится) граница двух культур, что, возможно, еще более наглядно демонстрирует различие этносоциумов. Причем это различие сохраняется даже при условии родственности базисных матриц. А если в данный этносоциум в виде браков «чужаков» между собой «приходит» культура из противоположной матрицы, то это различие еще более явное и часто – достаточно враждебное. В этом случае речь не идет об ассимиляции, что наглядно демонстрирует современный опыт стран Западной Европы, привлекая в свое время большое количество иностранной рабочей силы из мусульманских стран.

Размеры этносоциума здесь не играют никакой роли. В этом смысле концепция С. Кирдиной применима к любому реально существующему этносоциуму независимо от его «масштабности» и удаленности от других этносоциумов. Более мощные в различных аспектах государства могут пытаться включить соседние небольшие страны и социумы в сферу своего политического и культурного влияния, и даже насильно внедрять свои институты. Но это не приведет к переориентации духовно-идеологического императива. Малый этносоциум может приспособиться, внедрив базовые

институты из противоположной матрицы в свою институциональную структуру в качестве важных, но комплементарных. В худшем варианте малый этносоциум будет просто уничтожен и заменен другим с иным духовно-идеологическим императивом. Но это будет уже совсем другая история другого народа.

Поэтому появление этносоциума, сопровождающееся формированием определенного духовно-идеологического императива, предполагает и формирование адекватной базисной институциональной матрицы с соответствующими базисными институтами. А уже конкретные исторические и географические обстоятельства формируют неповторимую и меняющуюся институциональную среду. Последняя (если применить образное сравнение) представляет собой «почву», на которой «произрастает» адекватная ей флора и фауна. И нельзя на песчаной почве вырастить большое количество влаголюбивых растений. Однако со временем можно несколько изменить наполняемость самой почвы, не имея возможности изменения климатической зоны.

И западная, и восточная институциональные матрицы (соответственно – Y- и X-матрицы) имеют определенный набор инвариантных базисных институтов. При этом важнейшей характеристикой матрицы является специфика сочетания базисных и комплементарных институтов – комплементарные институты никогда не вытесняют и не заменяют собой базисные, они лишь дополняют последние и временно замещают их. Причем масштабы этого дополнения и временного замещения зависят от стадии институционального цикла. Любая попытка экзогенного субъективного вмешательства с целью полной замены базисных институтов комплементарными обречена на провал и ослабление этносоциума в силу неизменности духовно-идеологического императива.

Этнос – этносоциум - этногенез

Применительно к Беларуси базисной является X-матрица, или матрица «восточного» типа. Она сформировалась в период становления белорусского этносоциума в VIII-XII вв. Соответственно, базисные институты Y-матрицы для нашего этносоциума могут быть только комплементарными и никогда не станут базисными, т.к. это противоречит духовно-идеологическому императиву белорусского народа.

Белорусский этносоциум зародился много столетий назад и имеет более чем тысячелетнюю богатейшую и насыщенную многочисленными событиями историю. Эволюция белорусского общества как цельного исторического субъекта подчиняется некоторым общим закономерностям, описанным в теории этногенеза Л. Гумилева. Используя свою концепцию пассионарных толчков, Л. Гумилев определяет само понятие «этнос» и выделяет несколько ключевых фаз в этногенезе любого этносоциума. Мы позволим себе вместо категории «этнос» в данном исследовании использовать категорию «этносоциум», т.к. никакой этнос не развивается вне определенным образом структурированного (в социальном аспекте) сообщества. Разница двух категорий лишь предполагает разницу акцентов в изучении эволюции конкретного общества, не предполагая принципиального сущностного различия. Категория «этнос» делает акцент на биолого-географической составляющей, а категория «этносоциум» - на социальной составляющей в ее широком аспекте (включая духовно-

идеологическую и экономическую). Поэтому закономерности этногенеза – это одновременно и закономерности эволюции этносоциума.

Этногенез Л. Гумилев характеризует следующим образом: «... этногенез, т.е. творческое преобразование этнических коллективов и сопутствующее ему антропогенное видоизменение ландшафтов, происходит на поверхности земли то тут, то там, своего рода толчками, после чего следуют периоды затухающей инерции, переходящие в устойчивое состояние равновесия между этносами и окружающей географической средой» (Гумилев, 1967. С. 105).

Особенность и неповторимость историко-географических условий появления и становления каждого этносоциума формирует своеобразное сочетание форм базисных инвариантов как специфическую для данного этносоциума институциональную среду. Л. Гумилев определяет это явление как внутреннюю структуру этноса: «Каждый этнос имеет свою собственную внутреннюю, практически неповторимую структуру и стереотип поведения... Внутренняя структура этноса - это строго определенная норма отношений между коллективом и индивидом и индивидов между собой. Эта норма негласно существует во всех областях жизни и быта, воспринимаясь в данном этносе и в каждую отдельную эпоху как единственно возможный способ общежития. Поэтому для членов этноса она не тягостна, так как она для них незаметна. И наоборот, соприкасаясь с иной нормой поведения в другом этносе, каждый член первого этноса удивляется, теряется и пытается рассказать своим соплеменникам о чудачествах другого народа» (Гумилев, 1970. С. 48).

Концепция этногенеза позволяет выявить еще одну важную особенность эволюционного процесса экономической системы этносоциума – этапы эволюции институциональной среды находятся в иной плоскости, чем институциональные циклы в эволюции непосредственно экономической системы. Между ними существует тесная взаимосвязь, но эволюция институциональной среды и эволюция институциональной структуры экономики имеют каждая свою траекторию. При этом характер протекания различных фаз институциональных циклов экономики определяется особенностями конкретной исторической фазы в развитии институциональной среды. В свою очередь специфика совокупности конкретно-исторических форм базовых институтов зависит от фазы этногенеза, определяющей степень пассионарности этносоциума, т.е. его готовность к серьезным преобразованиям в различных сферах жизнедеятельности. Без учета этого важного факта невозможно прогнозировать интенсивность и глубину трансформаций в данном обществе, адекватно оценить потенциал «отражения» в обществе предпринимаемых экзогенно усилий по реализации тех или иных масштабных преобразований (в частности, масштабной модернизации экономики).

В самом общем виде согласно идее пассионарности в этногенезе выделяется несколько типичных фаз: «Формирование нового этноса всегда начинается одной особенностью: непреодолимым внутренним стремлением небольшого числа людей к крайне активной целенаправленной деятельности, всегда связанной с изменением окружения (этнического или природного), причем достижение этой цели, часто иллюзорной или губительной для самого субъекта, представляется ему ценнее даже

собственной жизни» (Гумилев, 1970. С. 43).

Если исторические обстоятельства оказываются благоприятными, то сформировавшийся этносоциум с точки зрения напряжения пассионарности проходит следующие фазы своей эволюции: подъем, акматическая фаза, фаза надлома, инерционная фаза и фаза обскурации (Гумилев, 2010. С. 81). В среднем этногенез – это исторический процесс протяженностью около полутора тысяч лет (с погрешностью в 200-300 лет). Если учесть, что белорусский этнос сформировался к XII веку, то наше общество сейчас находится на инерционной фазе. Это необходимо учитывать при проектировании различных модификаций и модернизаций в обществе.

Что же наиболее типично в поведении усредненного члена этносоциума на данной фазе? На данной фазе устанавливается определенный стиль жизнедеятельности, соответствующий довольно низким параметрам общей пассионарности в обществе. Л. Гумилев такой стиль определяет как «порядок, который обеспечивает возможность спокойно жить и существовать в меру своих обязанностей, никогда не претендуя на достижение решающего успеха. И даже лучше вообще не стремиться к слишком большому успеху. Этот императив является естественной реакцией на те кровавые излишества, на те ужасы, которые люди пережили в предыдущую эпоху, поэтому он встречает большое одобрение основной массы населения: подавляющее большинство предпочитает любую регламентацию, позволяющую надеяться на защиту от произвола сильных, поэтому отличительной чертой инерции является сокращение активного пассионарного элемента и полное довольство эмоционально пассивного и трудолюбивого обывателя» (Гумилев, 2010. С. 282-283). Соответственно данной фазе этногенеза формируется и адекватная институциональная среда общества.

Специфика белорусского переходного периода

Сравнительно низкая степень пассионарности белорусского этносоциума проявляется в низкой активности хозяйствующих субъектов в вопросах кардинальных экономических преобразований. В такой неформальной среде сложно рассчитывать на быструю и сильную реакцию, адекватную внешним толчкам в виде централизованно принимаемых распоряжений, постановлений и т.п. Вся энергия участников экономических процессов сосредоточена главным образом на быстром получении личных выгод. И часто эти выгоды в условиях централизованного распределения финансовых ресурсов легче получить через оппортунистическое поведение, чем через высокопроизводительный труд. Поэтому значительное место в сложившейся институциональной среде имеют определенные формы оппортунистического поведения в виде «откатов», «распилов», взяток, «блата» при устройстве на рабочие места, «кумовства» и т.п. Причем масштабы такого поведения по отношению к отдельной личности невелики, что также отражает невысокую степень пассионарности социума и соответствует инерционной фазе этногенеза. Последнее обстоятельство порождает и такую специфическую особенность институциональной среды белорусского этносоциума как достаточно низкую социально-политическую активность. Это проявляется практически в полном отсутствии реально действующих организаций и движений гражданского общества. И данное явление не связано с какими-то официальными запретами и ограничениями – в самом

обществе нет внутренней энергии для активной социально-политической жизни. Снижение внутреннего духовного напряжения проявляется, в частности, в высокой степени алкоголизации населения страны, низкой рождаемости и т.п.

В экономике усиливается централизованное регулирование с целью компенсации снижения хозяйственной активности «на местах», государство укрепляет свою роль главного и самого активного экономического субъекта. В этом проявляется несколько гипертрофированная направленность базисного института редистрибуции. Данный институт является объективно обусловленным, что не исключает гибкости в его применении в условиях сложного периода трансформации институциональной структуры экономики. Этот институт не должен вытеснять комплементарные институты рынка. И в конкретных условиях инерционной фазы государство, напротив, должно инициировать их более активное внедрение в экономику, т.к. не может само осуществлять компенсационную деятельность на всех уровнях хозяйствования. Рыночные институты объективно призваны повышать хозяйственную активность в силу своих атрибутов в виде экономической ответственности частного предпринимателя и конкуренции. В настоящее время, с учетом того важного обстоятельства, что общество находится на стадии поиска новых форм базовых институтов, остро стоит проблема адекватного сочетания базовых и комплементарных институтов для достижения адекватного периоду состояния институционального равновесия. Закономерность такова, что в переходные для циклического развития институциональной структуры экономики периоды комплементарные институты в этой структуре начинают (и должны) занимать большую «долю» по сравнению с периодами подъема и «расцвета», ибо выполняют важнейшую компенсаторную функцию.

Данный переходный период является как минимум третьим для белорусской экономики в истории циклического развития ее институциональной структуры. Вообще переходный период является, пожалуй, самой актуальной и проблемной фазой институционального цикла в развитии экономики конкретного общества. Он включает в себя фазу трансформации экономической системы под давлением многих противоречий, в том числе и в силу напряжения системы за счет иногда беспрецедентного роста трансакционных издержек перестройки внутренней институциональной структуры данной системы.

На фазе спада или обострения конфликтов, связанных с тем, что институциональная среда перестает соответствовать запросам изменяющейся материально-технологической и социально-экономической ситуации, начинается процесс нарастания трансакционных издержек. Главным образом за счет роста издержек защиты прав собственности у различных социальных групп со специальными или общими экономическими интересами. В итоге издержки (особенно при достижении точек бифуркации) становятся столь масштабными, что отвлекают значительную часть экономических ресурсов страны и фактически способствуют углублению экономического кризиса. Объективно возникает необходимость трансформации институциональной структуры социума, требующей поиска новых прогрессивных форм базовых институтов и новой более прогрессивной системы спецификации прав собственности на ограниченные ресурсы. Период трансформации – это также период

повышенных транзакционных издержек данного вида, так как они включают в себя фактически соответствующие транзакционные потери, инициированные на предыдущих фазах спада и кризиса институциональной системы.

Именно переходные периоды, периоды трансформации институциональной структуры экономики, являются наиболее сложными и важными для социума, так как определяют дальнейшую траекторию его развития. Поэтому в экономической литературе особое внимание уделяется изучению именно переходных периодов. В частности, белорусский экономист П. С. Лемещенко справедливо отмечает: «Выдвижение переходного периода в качестве самостоятельной эпохи или периода, во-первых, однозначно фиксирует пространственно-временные особенности объекта исследования, которым является экономика во всех ее проявлениях, как нестандартного, требующего объяснения. Во-вторых, активизирует поиск новых подходов и инструментов к анализу этого феноменального явления. В-третьих, понятие «переходный период» фокусирует внимание на динамичности развития социально-экономических процессов. В-четвертых, особую актуальность приобретают качественные методы исследования» (Лемещенко, 2002).

Начиная с 90-х гг. и по настоящее время белорусская экономика с огромными трудностями преодолевает очередной переходный период. Несмотря на определенное метаисторическое предназначение базовых институтов рыночной экономики как «чуждых» X-матрице, эти институты в качестве комплементарных выполняют важнейшую роль балансирующих институциональную структуру элементов. В переходные периоды их значимость объективно возрастает, не давая всей системе разрушиться под давлением деструктивных тенденций. Весьма важно в этот период обеспечить условия для активного внедрения в институциональную структуру этих комплементарных институтов, что под силу только государству. Специфическая роль государства заключается в своеобразной компенсации устаревших форм базовых институтов X-матрицы релевантными ситуации формами базовых институтов Y-матрицы. В противном случае возможны два нежелательных последствия для экономики: либо неконтролируемое проникновение этих институтов в криминальных формах, либо полное подавление любого их проникновения. И то, и другое может нанести экономике невосполнимый ущерб. В первом случае захват криминальными структурами через практически неконтролируемую приватизацию, например, важных ресурсодобывающих отраслей (нефть, газ и т.п.) ведет к оттоку за рубеж огромных валютных и финансовых ресурсов. Во втором случае происходит «разбазаривание» через оппортунистическое поведение централизованно выделяемых финансовых ресурсов государственным предприятиям, научным коллективам для реализации государственных программ и т.п. Количественная оценка ущерба требует отдельного серьезного исследования.

К сожалению, субъективно, основные усилия белорусского государства направляются на поддержку именно государственных предприятий, на сохранение ведущей роли за государственной собственностью и централизованным перераспределением ограниченных ресурсов. Отрицательные последствия такой экономической политики усугубляются низкой степенью пассионарности в обществе. Последняя, в рамках духовно-идеологического императива X-матрицы инициирует у

хозяйствующих субъектов опасную в своих масштабах пассивность.

Отдельный хозяйствующий субъект воспринимает себя как внутренне включенный в определенное экономическое сообщество, решения которого являются первостепенными по отношению к его собственным целям функционирования. Всей системой идеологии он воспитан так, что его личные желания и устремления второстепенны для общества, а поэтому общество отслеживает через формальные институты адекватность его экономического поведения поставленным в данный момент более общим целям и задачам. Т.е. субъект на своем микроэкономическом уровне лишен возможности самостоятельно определять конечную цель своей хозяйственной жизнедеятельности, реализующую его сугубо субъективный экономический интерес, без учета соответствия этой цели и этого интереса интересам всего социума. Это на любой стадии этногенеза негативно влияет на осознание отдельным субъектом своей персональной (в первую очередь перед самим собой) ответственности за принимаемые решения. На фазе же инерции степень персональной ответственности снижается еще больше. Задача хозяйствующего субъекта в таких условиях – максимально защитить себя, оградить от претензий со стороны центра при реализации решений, принятых этим центром. Вопрос конечной эффективности его мало волнует, т.к. у него не сформирован долгосрочный экономический интерес в повышении этой эффективности. Не являясь полноправным собственником, субъект, управляющий деятельностью отдельного предприятия, либо отдельной отрасли и т.п., четко различает свой эгоистический экономический интерес и интерес общества в отношении данного подразделения. Общая экономическая закономерность такова, что каждый субъект в любой экономической системе стремится максимизировать собственную выгоду в той или иной форме. В X-матрице это объективно создает неформальное противопоставление личного и общественного интереса. На инерционной фазе это противопоставление углубляется, т.к. и так низкая активность в большей части сосредотачивается на реализации собственных эгоистических устремлений, часто идущих вразрез с интересами общества, провозглашаемыми центром. Отсюда – широкое распространение тех негативных оппортунистических тенденций, о которых речь шла выше. Для смягчения данного противопоставления есть только один способ – найти такие формы организации бизнеса, при которых в максимально возможной степени будет наблюдаться однонаправленность личного и общественного интереса. В противном случае все мероприятия по модернизации экономики обречены на провал в тех отраслях и сферах, где не преодолено данное противостояние.

Еще одна особенность траектории развития институциональной среды белорусской экономики заключается в том, что низкая активность субъектов хозяйствования заставляет импортировать эту активность в виде иностранных инвестиций в предпринимательской форме. Поэтому в белорусской экономике важнейшее место занимает и будет в дальнейшем занимать активизация процессов привлечения иностранных инвестиций не только в силу нехватки собственных финансовых ресурсов, но и по причине нехватки внутренних импульсов для активного внедрения комплементарных рыночных институтов. Одновременно формируется объективная необходимость привлечения и адекватной иностранной рабочей силы – носителя дополнительной пассионарности.

Выводы

Институциональная структура белорусской экономики в настоящее время является не до конца оформленной с точки зрения ее обновления, инициированного институциональным кризисом первой половины 90-х гг. XX века. Сейчас идет достаточно вялый процесс поиска новых форм базовых институтов. Все эти инварианты сохраняются, и, может быть, как нигде больше, именно в белорусской экономике проявляют себя наиболее очевидно и показательно. Однако здесь есть одна важная особенность. В период обострения институционального кризиса 90-х гг. XX века, в силу нахождения общества (и экономики – в том числе) на инерционной фазе процесса этногенеза, не был в адекватной степени задействован потенциал комплементарных институтов. Кризис слишком быстро завершился, не актуализировав в необходимой степени эти институты. С одной стороны, институциональная среда этому не способствовала, с другой – вместо инициирования процессов модификации институциональной структуры экономики в сторону усиления действия компенсаторных институтов из базисной Y-матрицы, государство поторопилось возродить прежние формы базовых институтов с небольшими вариациями, максимально не допустив комплементарные институты в свою экономику. Можно утверждать, что кризисные тенденции в отношении институциональной структуры экономики не исчезли, не были преодолены, они просто приняли латентный характер. Те формы базисных институтов, которые фактически вводятся государством, не появились как адекватная концу переходного периода замена сыгравших свою роль комплементарных институтов. Это, наряду со спецификой институциональной среды, дополнительно усложняет реальные преобразования в экономике на базе внедрения новейших достижений науки и техники. Этому не способствуют ни низкая активность хозяйствующих субъектов, ни используемые неэффективные формы базовых инвариантов. Таким образом, решение проблемы структурной перестройки экономики и ее модернизации невозможно (в условиях сложившейся объективно институциональной среды) без адекватной политики государства по изменению институциональной структуры экономики в сторону более активной имплантации компенсаторных комплементарных институтов. С другой стороны, экономика нуждается в более энергичных субъектах хозяйствования, т.е. в импорте пассионарности через привлечение, как иностранного капитала, так и адекватной иностранной рабочей силы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Бессонова О. Э. (1999). Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН. (<http://ie.boom.ru/Bessonova/Mon2.htm>).
- Вольчик В. В. (2009). Эволюция российского института власти-собственности. *Политологическая концептология*, № 1, с. 164-165.
- Гумилев Л. Н. (1967). Этнос как явление. *Доклады Географического общества СССР*, вып. 3, с. 90-107.
- Гумилев Л. Н. (1970). Этногенез и этносфера. *«Природа»*, № 2, с. 43-50.
- Гумилев Л. Н. (2010). Конец и вновь начало: Популярные лекции по народонаселению. М.: АСТ: Астрель.
- Кирдина С. Г. (2001). Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск, ИЭ и ОПП СО РАН.

Кирдина С. Г. (2004). "X- и Y-экономики: институциональный анализ. (<http://kirdina.ru/book2/intro.shtml#page3>).

Кирдина С. Г. (2005). Теория институциональных матриц (пример российского институционализма. Постсоветский институционализм. Под ред. проф. Р. М. Нуреева и В. В. Дементьева. Донецк: Каштан, с. 75-101.

Лемешченко П. С. (2002). Переходный период в контексте институционально-эволюционной теории. *Философия хозяйства*, № 3, с. 179-193. (<http://newpoliteconomy.org/publications/articles/220.pdf>).

Нуреев Р. М. и Латов Ю. В. (2009). Россия и Европа: эффект колеи (опыт институционального анализа истории экономического развития). Калининград: Издательство Российского государственного университета имени И. Канта.

REFERENCES

Bessonova O. E. (1999). Distribution: the institutional theory of the Russian economic development. Novosibirsk. The Book. (in Russian).

Volchik V. V. (2009). The evolution of the Russian power-property institution. *Political Conceptology*, no. 1, pp. 164-165. (in Russian).

Gumilev L. N. (1967). Ethnos as the Phenomenon. *Reports of the Geographical Society of the USSR*, vol. 3, pp. 90-107. (in Russian).

Gumilev L. N. (1970). Ethnogenesis and ethnosphere. *"Nature"*, no. 2, pp. 43-50. (in Russian).

Gumilev L. N. (2010). The end and again the beginning: popular lectures on the population. M.: AST: Astrel. (in Russian).

Kirdina S. G. (2001). Institutional Matrix and Development in Russia. Novosibirsk: IE OPP RAS. (in Russian).

Kirdina S. G. (2004). X- and Y-economy: institutional analysis. (<http://kirdina.ru/book2/intro.shtml#page3>). (in Russian).

Kirdina S. G. (2005). The theory of the institutional matrixes (an example of the Russian institutionalism). PostSoviet Institutionalism. Ed. by R. M. Nureev and V. V. Dementyev. Donetsk: Kashtan, pp. 75-101. (in Russian).

Lemeshchenko P. S. (2002). The Transition Period in a Context of the Institutional -Evolutionary theory. *Philosophy of Economy*, no. 3, pp. 179-193. (<http://newpoliteconomy.org/publications/articles/220.pdf>). (in Russian).

Nureev R. M. and Latov Y. V. (2009). Russia and the Europe: Path dependence effect (the Institutional analysis experience of the economic development history). Kaliningrad: Publ. house of the Russian State University of Immanuel Kant. (in Russian).

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА»

ШМАКОВ АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории,
Новосибирский государственный технический университет,
e-mail: a.shmakov@mail.ru*

PROGRAM COURSE "THE ECONOMIC THEORY OF LAW"

SHMAKOV ALEXANDER, V.,

*candidate of economic sciences (PhD),
Associate Professor of the chair «Economic theory»,
Novosibirsk State Technical University,
e-mail: a.shmakov@mail.ru*

Аннотация курса

«Экономическая теория права» является передовым направлением исследований на стыке экономики и юриспруденции, имеющим как теоретическое (используется в качестве методологического аппарата при изучении теории права), так и практическое применение (используется при анализе нормативно-правовых актов и судебной практики). В учебном курсе рассматривается возможность применения метода неинституциональной экономической теории к анализу эффективности юридических доктрин, нормативно-правовых актов и судебных решений.

Как научная дисциплина «Экономическая теория права» имеет следующие цели:

- объяснение возникновения правовых норм и предсказание будущих изменений в правовых нормах;
- предсказание последствий правовых норм и оценка их экономической эффективности;
- разработка экономически эффективных правовых норм.

Поскольку основные исследования «экономической теории права» ведутся для стран прецедентного права, большое внимание в учебном процессе уделяется особенностям экономического анализа кодифицированного права России. Помимо работы с теоретическими концепциями предполагается рассмотрение прикладных проблем, актуальных для Российской Федерации.

Учебная дисциплина «экономическая теория права» читается в Новосибирском государственном техническом университете на кафедре экономической теории с 2002 г. Предлагаемая рабочая программа разработана для магистрантов ООП 080100.68 Экономика, магистерская программа: Институциональная экономика и экономическая политика. Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению 080100.68 Экономика, введенного в действие приказом № 543

от 20.05.2010 г., регистрационный номер 17819, дата утверждения 14.07.2010г.

Данный курс разработан с учетом рекомендаций В. Л. Тамбовцева, д-ра экон. наук, проф. МГУ; М. И. Левина, д-ра экон. наук, проф. ГУ-ВШЭ; Ю. В. Латова, д-ра экон. наук, доц. ГУ-ВШЭ; М. И. Одинцовой, канд. экон. наук, проф. ГУ-ВШЭ.

1. Внешние требования

Таблица 1.1

Компетенции		Знания, умения, навыки	
ФГОС	НГТУ	ФГОС	НГТУ
ПК9. способностью анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов	СК.3/ИЭП/АД. способностью предсказывать последствия правовых норм и оценивать их экономическую эффективность		СК.3/ИЭП/АД.3-1.1/ИЭП/АД. знает основные понятия, идеи и подходы экономической теории права
			СК.3/ИЭП/АД.3-1.2/ИЭП/АД. умеет использовать методы экономического анализа правовых доктрин, правовых норм и правоприменительной практики
			СК.3/ИЭП/АД.3-1.3/ИЭП/АД. имеет опыт самостоятельного исследования правовых институтов

2. Особенности (принципы) построения дисциплины

Таблица 2.1

Особенность (принцип)	Содержание
Основания для введения дисциплины в учебный план по направлению или специальности	Введена решением Ученого совета ФБ протокол № 1 от 25.01.2012.
Адресат курса	Магистранты 2 курса, обучающиеся по направлению 080100.68 Экономика, магистерская программа: Институциональная экономика и экономическая политика.

Продолжение табл. 2.1

Основная цель (цели) дисциплины	Основная цель курса - дать магистрантам понимание методологии современного направления неоинституциональной экономической теории "экономической теории права", обучить студентов анализу правовых институтов с применением данной методологии.
Ядро дисциплины	Курс состоит из 5 основных разделов: современное положение экономики права; базовые категории экономики права; экономический анализ законодательства о собственности; экономический анализ договорного права; экономический анализ деликтного права.
Связи с другими учебными дисциплинами основной образовательной программы	Курс базируется на знании курсов: "Микроэкономика", "Институциональная экономика".
Требования к первоначальному уровню подготовки обучающихся	Студент должен обладать базовыми знаниями по дисциплинам: "Микроэкономика", "Институциональная экономика".
Особенности организации учебного процесса по дисциплине	Дисциплина читается в 3 семестре. Курс рассчитан на 14 часов лекций, 14 часов практических занятий, 51 час самостоятельной работы студентов, на подготовку к экзамену отводится 27 часов. Используются активные методы обучения: анализ конкретных ситуаций (case study), тематические дискуссии. Предусмотрено выполнение контрольной работы в форме написания научного эссе. Итоговый контроль – экзамен. По прохождении курса студент получает 3 зачетных единицы (кредита).

3. Цели учебной дисциплины

Таблица 3.1

После изучения дисциплины студент будет

иметь представление	
1	о возможности применения метода неоинституциональной экономической теории к анализу эффективности привлечения различных юридических доктрин

Продолжение табл. 3.1

знать	
2	основные понятия, идеи и подходы экономической теории права
уметь	
3	использовать технику экономического анализа правовых доктрин, правовых норм и правоприменительной практики
иметь опыт (владеть)	
4	самостоятельного исследования правовых институтов

4. Содержание и структура учебной дисциплины

Таблица 4.1

Лекционные занятия

(Модуль), дидактическая единица, тема	Часы	Ссылки на цели
Семестр: 3		
Дидактическая единица: Экономическая теория права как направление неоинституционализма. Предмет экономической теории права. Взаимодействие экономической и правовой систем. Понятие субъективного и объективного права. Юридическая норма как составляющая системы права и как экономический институт. Существенные признаки нормы в экономике и юриспруденции. Сравнительный анализ правовых семей. Возникновение экономической теории права: работы Г. Беккера (1968); Р. Коуза (1960); Г. Калабрези (1961); Р. Познера (1973). Основные направления и развитие предмета экономической теории права. Методология экономической теории права. Центральная идея и базовые предпосылки экономической теории права. Различия в методологии экономического и юридического подходов. Прогнозирующий, описательный и предписывающий подходы.		
Современное положение экономики права	2	1, 2
Дидактическая единица: Критерии эффективности, недостатки и преимущества: Парето, Калдора-Хикса, максимизации общественного благосостояния. Проблема выявления предпочтений и их измерения, преимущества и недостатки денежной оценки. Проблемы использования критериев, критика и возможности улучшения. Вопросы перераспределения ценности при использовании критериев. Критерии справедливости. Компромисс между критериями эффективности и справедливости в экономике. Государственное вмешательство в правовое регулирование.		

Продолжение табл. 4.1

Подходы Р. Коуза и Г. Калабрези к оценке необходимости государственного вмешательства. Подходы и способы интернализации внешних эффектов.		
Базовые категории экономики права	2	1, 2
Дидактическая единица: Различия в определении прав собственности в экономике и юриспруденции. Оптимальный уровень спецификации прав собственности. Англосаксонский и континентальный подходы к правам собственности. Закономерности формирования прав собственности. Условия достижения эффективности прав собственности, их историческое подтверждение. Теорема Коуза при нулевых трансакционных издержках. Допущения теоремы Коуза и направления критики. Ограничения на применение теоремы Коуза и роль суда. Теорема Коуза при блокирующих трансакционных издержках. Подходы к оптимальному присвоению прав собственности. Пути увеличения эффективности экономической системы при помощи закона (теоремы Коуза, Познера, Гоббса). Способы защиты прав собственности (нормы собственности, нормы ответственности, неотчуждаемость). Принципы выбора способа защиты прав собственности. Особенности применения неотчуждаемости.		
Экономический анализ законодательства о собственности	2	2, 3, 4
Дидактическая единица: Понятие и экономические функции договорного права. Причины неполноты договоров. Предпосылки и необходимость создания договорного права. Признание действительности договора в экономике и юриспруденции. Использование корректирующих правовых доктрин в случае провалов рынка. Возможность неисполнения договора по закону, анализ эффективного расторжения договора. Принципы анализа договоров, оспариваемых со ссылкой на заблуждение и обман. Возможность признания сделки недействительной на основании различия в характере информации. Невозможность исполнения договора в связи с существенным изменением обстоятельств. Возможные способы защиты договора. Выбор средства судебной защиты договоров. Особенности применения реального исполнения обязательств: экономический смысл, подходы к обоснованию применения. Особенности применения компенсации: способы компенсации, расчет компенсации, влияние вида компенсации на поведение индивидов и объемы производства.		
Экономический анализ договорного права	4	2, 3, 4

Продолжение табл. 4.1

Дидактическая единица: Понятие и экономические функции деликтного права. Экономический подход к определению элементов правонарушения. Понятие стандарта поведения. Подходы к определению эффективности норм деликтного права. Выбор оптимального уровня мер предосторожности. Принуждение к применению мер предосторожности. Стимулы, создаваемые правовыми нормами: отсутствием правовой ответственности, нормами строгой ответственности, нормами небрежности. Разновидности норм небрежности, их применение и сравнительный анализ. Определение стандарта поведения: правило Хэнда. Возможность определения стандарта поведения судами, администрацией, специализированными законодательными органами. Ошибки в судебных решениях по делам деликтного права и их воздействие на стимулы. Влияние системы административной ответственности, системы страхования и нерациональности индивидов на стимулы, формируемые деликтным правом. Издержки использования различных правовых норм. Подходы к определению размера компенсации в деликтном праве.		
Экономический анализ деликтного права	4	2, 3, 4

Таблица 4.2

Практические занятия

(Модуль), дидактическая единица, тема	Учебная деятельность	Часы	Ссылки на цели
Семестр: 3			
Дидактическая единица: Экономическая теория права как направление неoinституционализма. Предмет экономической теории права. Взаимодействие экономической и правовой систем. Понятие субъективного и объективного права. Юридическая норма как составляющая системы права и как экономический институт. Существенные признаки нормы в экономике и юриспруденции. Сравнительный анализ правовых семей. Возникновение экономической теории права: работы Г. Беккера (1968); Р. Коуза (1960); Г. Калабрези (1961); Р. Познера (1973).			

Продолжение табл. 4.2

Основные направления и развитие предмета экономической теории права. Методология экономической теории права. Центральная идея и базовые предпосылки экономической теории права. Различие в методологии экономического и юридического подходов. Прогнозирующий, описательный и предписывающий подходы.			
Современное положение экономики права	Тематическая дискуссия. Обсуждение проблемы несовпадения юридического и экономического понимания базовых категорий экономической теории права. Обсуждение проблемы экономического империализма. Обсуждение ограничений экономического подхода. Анализ примеров действия закона как субститута рынка. Особенности экономического анализа кодифицированного права.	2	3, 4
Дидактическая единица: Критерии эффективности, недостатки и преимущества: Парето, Калдора-Хикса, максимизации общественного благосостояния. Проблема выявления предпочтений и их измерения, преимущества и недостатки денежной оценки. Проблемы использования критериев, критика и возможности улучшения. Вопросы перераспределения ценности при использовании критериев. Критерии справедливости. Компромисс между критериями эффективности и справедливости в экономике. Государственное вмешательство в правовое регулирование. Подходы Р. Коуза и Г. Калабрези к оценке необходимости государственного вмешательства. Подходы и способы интернализации внешних эффектов.			
Базовые категории экономики права	Тематическая дискуссия. Анализ тонкостей и ограничений применения критериев эффективности.	2	3, 4

Продолжение табл. 4.2

	Обсуждение вопросов приоритетности критериев эффективности или справедливости.		
Дидактическая единица: Различия в определении прав собственности в экономике и юриспруденции. Оптимальный уровень спецификации прав собственности. Англосаксонский и континентальный подходы к правам собственности. Закономерности формирования прав собственности. Условия достижения эффективности прав собственности, их историческое подтверждение. Теорема Коуза при нулевых трансакционных издержках. Допущения теоремы Коуза и направления критики. Ограничения на применение теоремы Коуза и роль суда. Теорема Коуза при блокирующих трансакционных издержках. Подходы к оптимальному присвоению прав собственности. Пути увеличения эффективности экономической системы при помощи закона (теоремы Коуза, Познера, Гоббса). Способы защиты прав собственности (нормы собственности, нормы ответственности, неотчуждаемость). Принципы выбора способа защиты прав собственности. Особенности применения неотчуждаемости.			
Экономический анализ законодательства о собственности	Тематическая дискуссия. Обсуждение возможностей использования формальных и неформальных способов защиты прав собственности. Анализ конкретных ситуаций (case study): анализ кейсов на рациональное присвоение прав собственности.	2	3, 4
Дидактическая единица: Понятие и экономические функции договорного права. Причины неполноты договоров. Предпосылки и необходимость создания договорного права.			

Продолжение табл. 4.2

Признание действительности договора в экономике и юриспруденции. Использование корректирующих правовых доктрин в случае провалов рынка. Возможность неисполнения договора по закону, анализ эффективного расторжения договора. Принципы анализа договоров, оспариваемых со ссылкой на заблуждение и обман. Возможность признания сделки недействительной на основании различия в характере информации. Невозможность исполнения договора в связи с существенным изменением обстоятельств. Возможные способы защиты договора. Выбор средства судебной защиты договоров. Особенности применения реального исполнения обязательств: экономический смысл, подходы к обоснованию применения. Особенности применения компенсации: способы компенсации, расчет компенсации, влияние вида компенсации на поведение индивидов и объемы производства.			
Экономический анализ договорного права	Тематическая дискуссия. Обсуждение достоинств и недостатков субститутов договорного права. Обсуждение вопросов признания сделки недействительной и использования корректирующих правовых доктрин. Анализ конкретных ситуаций (case study): анализ кейсов на определение стороны, несущей ответственность при нарушении договора, выбор средства судебной защиты	4	3, 4
Дидактическая единица: Понятие и экономические функции деликтного права. Экономический подход к определению элементов правонарушения. Понятие стандарта поведения. Подходы к определению эффективности норм деликтного права.			

Продолжение табл. 4.2

Выбор оптимального уровня мер предосторожности. Принуждение к применению мер предосторожности. Стимулы, создаваемые правовыми нормами: отсутствием правовой ответственности, нормами строгой ответственности, нормами небрежности. Разновидности норм небрежности, их применение и сравнительный анализ. Определение стандарта поведения: правило Хэнда. Возможность определения стандарта поведения судами, администрацией, специализированными законодательными органами. Ошибки в судебных решениях по делам деликтного права и их воздействие на стимулы. Влияние системы административной ответственности, системы страхования и нерациональности индивидов на стимулы, формируемые деликтным правом. Издержки использования различных правовых норм. Подходы к определению размера компенсации в деликтном праве.			
Экономический анализ деликтного права	Тематическая дискуссия. Обсуждение проблемы эффективности норм деликтного права. Анализ конкретных ситуаций (case study): анализ кейсов на определение эффективного стандарта поведения, определение эффективной меры по соблюдению мер предосторожности и расчет размера компенсации убытков.	4	3, 4

5. Самостоятельная работа студентов

Семестр- 3. Подготовка к экзамену

На подготовку к экзамену отводится 27 часов. Подготовка к экзамену включает:

- 1) Повторение и обобщение материалов лекционного курса.
- 2) Повторение материалов семинарских заданий.

3) При необходимости расширения или углубления знаний по отдельным темам рекомендуется обращаться к литературе из предлагаемого в рабочей программе списка.

4) Самоконтроль может осуществляться с использованием предложенных в рабочей программе контролирующих материалов.

5) Все возникшие в ходе повторения вопросы можно задать преподавателю на консультации, проводимой перед итоговой аттестацией по дисциплине.

Семестр- 3. Контрольные работы

На выполнение контрольной работы отводится 10 часов. В течение семестра во время, отведенное для самостоятельной работы, студент должен выполнить контрольную работу, содержащую анализ динамики изменения и эффективности современных правовых институтов. Целью работы являются привитие навыков использования техники экономического анализа правовых доктрин, правовых норм и правоприменительной практики, получение опыта самостоятельного исследования правовых институтов. Результаты доступны другим студентам для ознакомления, в связи с этим темы эссе не повторяются. Анализируемый правовой институт определяется индивидуально с преподавателем, исходя из теоретических и практических интересов студента.

Структура темы эссе: "Анализ динамики изменения и эффективности (правовой институт) в (место) в период (время)".

В ходе написания студенту необходимо дать ответы на ключевые вопросы:

1. Описать исходное формальное правило в терминах логической модели института (ситуация, адресат, предписываемое действие, санкция, гарант). Описать действующие неформальные правила.

2. Описать новое формальное правило в тех же терминах. Охарактеризовать изменение неформальных правил, если оно имело место.

3. Выявить и охарактеризовать изменение (что изменилось, как изменилось).

4. Как изменились издержки следования норме: для адресатов, для гарантов, для локальных сообществ, для общества в целом.

5. Есть ли конкретные получатели издержек, или издержки представляют собой утраченные ресурсы.

6. В чем заключаются выгоды от следования новому правилу: для адресатов, для гарантов, для локальных сообществ, для общества в целом.

7. Как соотносятся издержки и выгоды нового правила: для адресатов, для гарантов, для локальных сообществ, для общества в целом.

8. Было ли проанализированное изменение эффективным: с точки зрения адресатов, гарантов, локальных сообществ, общества в целом.

9. Выдвинуть гипотезу о причинах произошедшего изменения.

Детальное описание правил выполнения контрольной работы с примером выполнения см. в работе: Экономическая теория права: методические рекомендации / Новосиб. гос. техн. ун-т [сост. А. В. Шмаков]. Новосибирск, 2011. 52 с.

Семестр- 3. Подготовка к занятиям

На подготовку к занятиям отводится 41 часов. Для лучшего освоения лекционного материала и подготовки к практическим занятиям студентам рекомендуется список литературы для самостоятельного ознакомления. Источники из данного списка литературы можно использовать как для

самостоятельной подготовки с целью лучшего понимания темы, так и для углубленного изучения темы.

Тема 1. Современное положение экономики права

1. Беккер Г. (1993). Экономический анализ и человеческое поведение. *THESIS*, Т. 1, Вып. 1, с. 24-40.
2. Беккер Г. (2009). Экономический взгляд на жизнь (нобелевская лекция) // Лауреаты Нобелевской премии по экономике: автобиографии, лекции, комментарии. СПб.: Наука, с. 235-252.
3. Дикин С. (2000). Современное движение права и экономики. Анализ и оценка / Истоки. Вып. 4. М.: ГУ - ВШЭ, с. 178 - 227.
4. Латов Ю. В. (2000). Экономика преступлений и наказаний: тридцатилетний юбилей / Истоки. Вып. 4. М.: ГУ – ВШЭ, с. 228-270.
5. Познер Р. (2004). Экономический анализ права / Пер. с англ. Под ред. В. Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа. Т. 1, с. 30-35.
6. Фридмен М. (1994). Методология позитивной экономической науки. *THESIS*, Т. 2, Вып. 4, с. 20-52.
7. Фридман Д. (2002). Право и экономическая теория [реферат Е. В. Конова, В. П. Мозгова, Ю. В. Латова]. *Экономическая теория преступлений и наказаний*, № 6, с. 17-22.
8. Шмаков А. В. (2003). Особенности курса "Экономика и право" и его необходимость для повышения качества образования специалистов в области экономики и юриспруденции // Качество образования: Материалы V Международной научно-методической конференции. Новосибирск: Изд-во НГТУ, Том III, с. 66-69.
9. Шмаков А. В. (2011). Экономический анализ права: учеб. пособие. М.: Магистр: ИНФРА-М, с. 75-103.
10. Шмаков А. В. и Лапицкая М. И. (2006). История экономического анализа права за рубежом. "Экономика и право" для экономической истории / *Экономика преступлений и наказаний*, Выпуск 9-10, с. 188-196.
11. Шмаков А. В. и Шипкова О. Т. (2004). Экономический подход к праву: критическое выступление. *Экономический вестник РГУ*, № 2, с. 128-145.
12. Cooter R. and Ulen Th. (2007). Law and Economics. - Addison-Wesley Series in Economics (5nd ed.), 453 p.

Тема 2. Базовые категории экономически права

1. Одинцова М. И. (2007). Экономика права: учеб. пособие. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, с. 16-64.
2. Тамбовцев В. Л. (2005). Право и экономическая теория: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, с. 11-42.
3. Шмаков А. В. (2005). Экономический анализ права: учеб. пособие. Ч. 1. Новосибирск: Изд-во НГТУ, с. 78-85.
4. Шмаков А. В. (2011). Экономический анализ права : учеб. пособие. М.: Магистр: ИНФРА-М, с. 104-116.
5. Cooter R. (1982). The Coast of Coase. *Journal of Legal Studies*, vol. 11, pp. 1-33.
6. Cooter R. and Ulen Th. (2007). Law and Economics. Addison-Wesley Series in Economics (5nd ed.), pp. 55-68.

7. *Mercurio N., Medema S. G., Blackstone E. A. and Bowman G. W. (1999). Economics and the Law from Posner to Post-Modernism. Atlantic Economic Journal, vol. 27, no. 4, pp. 474-481.*

8. *Stephen F. (1988). The Economics of the Law. Ames: Iowa State University Press, pp. 27-66.*

Тема 3. Экономический анализ законодательства о собственности

1. *Коуз Р. (2007). Проблемы социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок, право. М.: Новое издательство, с. 92-149.*

2. *Кутер Р. Д. (2004). Теорема Коуза. Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. М., с. 61-69.*

3. *Одинцова М. И. (2007). Экономика права: учеб. пособие. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, с. 65-84.*

4. *Познер Р. (2004). Экономический анализ права / Пер. с англ. Под ред. В. Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, Т. 1, с. 41-123.*

5. *Тамбовцев В. Л. (2005). Право и экономическая теория: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, с. 67-85.*

6. *Шмаков А. В. (2008). Экономический анализ права: законодательство о собственности: учеб. пособие. Ч. 2. Новосибирск: Изд-во НГТУ.*

7. *Шмаков А. В. (2011). Экономический анализ права: учеб. пособие. М.: Магистр: ИНФРА-М, с. 120-157.*

8. *Шмаков А. В. и Маслов М. П. (2004). Неотчуждаемость и теория прав собственности. Экономический вестник Ростовского государственного университета, № 3, с. 125-138.*

9. *Calabresi G. and Melamed D. (1972). Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedral. Harvard Law Review, vol. 85, no. 6, pp. 1089-1128.*

10. *Cooter R. (1982). The Coast of Coase. Journal of Legal Studies, vol. 11, pp. 1-33.*

11. *Cooter R. and Ulen Th. (2007). Law and Economics. Addison-Wesley Series in Economics (5nd ed.), pp. 69-110.*

12. *Miceli T. (1997). Economics of the Law: Torts, Contracts, Property, Litigation. New York: Oxford University Press, pp. 115-136.*

13. *Rose-Ackermann S. (1985). Inalienability and the Theory of Property Rights. Columbia Law Review, vol. 85, pp. 934-949.*

14. *Stephen F. (1988). The Economics of the Law. Ames: Iowa State University Press, pp. 11-66.*

Тема 4. Экономический анализ договорного права

1. *Одинцова М. И. (2007а). Доктрина крайнего затруднения в экономике права. Препринт WP10/2007/07 Научные доклады лаборатории институционального анализа. М.: ГУ-ВШЭ.*

2. *Одинцова М. И. (2007б). Экономика права: учеб. пособие. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, с. 190-311.*

3. *Познер Р. (2004). Экономический анализ права / Пер. с англ. Под ред. В.Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, Т. 1, с. 124-191.*

4. *Тамбовцев В. Л. (2005). Право и экономическая теория: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, с. 86-101.*

5. *Шмаков А. В. (2011). Экономический анализ права: учеб. пособие.*

М.: Магистр: ИНФРА-М, с. 162-208.

6. Шмаков А. В. и Шилкова О. Т. (2005). Ссылки на заблуждение и требование разглашения информации в контрактном праве. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, № 1, с. 159-176.

7. Cooter R. and Ulen Th. (2007). Law and Economics. Addison-Wesley Series in Economics (5nd ed.), pp. 161-258.

8. Kronman A. (1978a). Mistake, Disclosure, Information, and the Law of Contracts. *Journal of Legal Studies*, no. 7, pp. 1-34.

9. Kronman A. (1978b). Specific Performance. *University of Chicago Law Review*, vol. 45, no. 2, pp. 351-382.

10. Miceli T. (1997). Economics of the Law: Torts, Contracts, Property, Litigation. New York: Oxford University Press, pp. 71-114.

11. Posner R. and Rosenfeld A. (1977). Impossibility and Related Doctrines in Contract Law: An Economic Analysis. *Journal of Legal Studies*, vol. 6, pp. 83-117.

12. Stephen F. (1988). The Economics of the Law. Ames: Iowa State University Press, pp. 155-193.

13. Ulen T. Specific Performance / The new Palgrave dictionary of economics and the law / Ed. P. Newman. US: Stockton Press VIII, pp. 481-484.

Тема 5. Экономический анализ деликтного права

1. Одицова М. И. (2007). Экономика права: учеб. пособие. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, с. 312-401.

2. Познер Р. (2004). Экономический анализ права / Пер. с англ. Под ред. В.Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, Т. 1, с. 222-294.

3. Тамбовцев В. Л. (2005). Право и экономическая теория: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, с. 45-66.

4. Шмаков А. В. (2011). Экономический анализ права: учеб. пособие. М.: Магистр: ИНФРА-М, с. 213-249.

5. Шмаков А. В. и Гахова Н. А. (2006). Регулирование безопасности продукции. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. № 2. с. 126-131.

6. Calabresi G. (1970). The Cost of Accidents: A legal and Economic Analysis. New Haven: Yale University Press.

7. Calabresi G. and Melamed D. (1972). Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedral. *Harvard Law Review*, vol. 85, no. 6, pp. 1089-1128.

8. Cooter R. and Ulen Th. (2007). Law and Economics. Addison-Wesley Series in Economics (5nd ed.), pp. 161-258.

4. Landers W. and Posner R. (1997). The Positive Economic Theory of Tort Law. In: Posner R., Parisi F. Law and Economics, vol. II, pp. 259-332.

9. Miceli T. (1997). Economics of the Law: Torts, Contracts, Property, Litigation. New York: Oxford University Press, pp. 15-70.

10. Micely T. (1996). Cause in Fact, Proximate Cause, and the Hand Rule: Expending Grady's Positive Economic Theory of Negligence. *International Review of Law and Economics*, vol. 16, pp. 473-482.

11. Posner R. (1982). The Learnd Hand Formula for Determining Liability // Tort Law: Cases and Economic Analysis. Boston: Little Brown, pp. 1-9.

12. Shavell S. (1980). Strict Liability versus Negligence. *The Journal of*

Legal Studies, vol. 9, no. 1, pp. 1-25.

6. Правила аттестации студентов по учебной дисциплине

Для аттестации студентов по дисциплине используется балльно-рейтинговая система. Рейтинг студента по дисциплине определяется как сумма баллов за работу в семестре (текущий рейтинг) и баллов, полученных в результате итоговой аттестации (экзамен).

В табл. 6.1 приведено максимальное количество баллов, которое может набрать студент по видам учебной деятельности в течение семестра и диапазоны баллов, соответствующие минимальному и максимальному количеству баллов. Максимальная сумма баллов за семестр составляет 100 баллов (текущий рейтинг - 60 баллов, итоговая аттестация - 40 баллов).

Правила текущей аттестации:

1. В течение 3 семестра необходимо выполнить 1 контрольную работу и проверочную работу в сроки, установленные учебным графиком (см. табл. 6.1).

2. В течение семестра оценивается присутствие и участие в семинарах (см. табл. 6.1)

3. За выполнение учебных заданий сверх основной программы начисляются дополнительные баллы (см. табл. 6.1).

4. Если с учетом работ, сверх предусмотренных основной программой курса, студент набрал 90 баллов и более итоговая оценка выставляется без проведения итоговой аттестации (отлично - А).

Таблица 6.1

Правила аттестации

№ п/п	Вид учебной работы (учебной деятельности)	Макси- мальное количе- ство бал- лов	Диапазоны баллов	Срок представления и защиты (неделя семестра)
3 семестр:				
1.	Проверочная работа	20	10-20	7
2.	Контрольная работа	30	15-30	10
3.	Посещение и работа на практических занятиях	10	5-10	В течение семестра
4.	Задания сверх основной программы*	40	0-40	В течение семестра
Итого по текущему рейтингу:		60	30-60	
5.	Экзамен	40	20-40	
Итого за 3 семестр:		100	50-73 (удовл.) 74-85 (хор.) 86-100 (отл.)	

* Включается в 100 баллов

** При сдаче контрольных работ и заданий сверх основной программы позже срока применяется коэффициент 0,8.

Таблица 6.2

Соответствие оценок БРС

Характеристика работы студента	Диапазон баллов		ECTS	Оценка	Работа в семестре		Экзамен 40		Сумма	
Отлично (90-100)	98	100	A+	5	59	60	39	40	98	100
	94	97	A	5	57	59	37	38	94	97
	90	93	A-	5	55	57	35	36	90	93
Очень хорошо (80-89)	86	89	B+	5	53	55	33	34	86	89
	83	85	B	4	51	52	32	33	83	85
	80	82	B-	4	48	49	32	33	80	82
Хорошо (70-79)	77	79	C+	4	46	47	31	32	77	79
	74	76	C	4	44	45	30	31	74	76
	70	73	C-	3	42	43	28	30	70	73
Удовлетворительно (60-69)	66	69	D+	3	39	41	27	28	66	69
	63	65	D	3	38	39	25	26	63	65
	60	62	D-	3	36	38	24	24	60	62
Посредственно	50	59	E	3	30	35	20	24	50	59
Неудовлетворительно с возможностью	25	49	FX	2	15	29	10	20	25	49
Неудовлетворительно без возможности	0	24	F	2	0	14	0	10	0	24

Правила итоговой аттестации:

1. К экзамену допускаются студенты, выполнившие все задания, и набравшие не менее 30 баллов по результатам текущего рейтинга.

2. Если по итогам текущей аттестации студент набрал от 15 до 29 баллов, то он может быть допущен к экзамену, если выполнит все предусмотренные программой виды работ в семестре и наберет количество баллов, не ниже минимально допустимого.

3. Если по итогам текущей аттестации студент набрал меньше 15 баллов, то в текущем семестре к экзамену не допускается.

4. Экзамен проводится в письменном виде и состоит из ответа на два теоретических вопроса и решения задачи по основным темам курса.

5. Максимальное количество - 40 баллов выставляется, если все задания выполнены полностью, безукоризненно.

6. Количество баллов 35-39 выставляется, если успешно выполнено 85% задания.

7. Количество баллов 29-34 выставляется, если выполнено без ошибок 75% задания.

8. Минимальное количество баллов 20-28 выставляется, если

выполнено 50% заданий.

Список литературы

7.1 Основная литература

В печатном виде

1. Шмаков А. В. (2011). Экономический анализ права: учебное пособие М., 317, [2] с.
2. Одинцова М. И. (2007). Экономика права: [учебное пособие для вузов по направлению "Экономика"]; Гос. ун-т Высш. шк. экономики. М., 429, [1] с. Рекомендовано МО.

7.2 Дополнительная литература

В печатном виде

- Беккер Г. (1993). Экономический анализ и человеческое поведение. *THESIS*, Вып.1, с. 24-40.
- Беккер Г. (2009). Экономический взгляд на жизнь (нобелевская лекция) Лауреаты Нобелевской премии по экономике: автобиографии, лекции, комментарии. СПб.: Наука, с. 235-252.
- Дикин С. (2000). Современное движение права и экономики: анализ и оценка. *Истоки*, Вып. 4, с. 178-227.
- Коуз Р. (2007). Проблема социальных издержек // Фирма, рынок, право. М.: Новое изд-во, Гл. 5, с. 92-149.
- Кутер Р. Д. (2004). Теорема Коуза. Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. М, с. 61-69.
- Латов Ю. В. (2000). Экономика преступлений и наказаний: тридцатилетний юбилей. *Истоки*, Вып. 4, с. 228-270.
- Одинцова М. И. (2007). Доктрина крайнего затруднения в экономике права. М.: ГУ ВШЭ, 28, [1] с.; 21 см. – (Препринт / Гос. ун-т Высш. шк. экономики, Науч.-учеб. лаб. «Институциональный анализ экономических реформ»; WP10/2007/07) (Серия WP10. Научные доклады лаборатории институционального анализа).
- Познер Р. А. (2004а). Экономический анализ права. В 2 т. Т. 1 / Ричард А. Познер; пер. с англ. под ред. В. Л. Тамбовцева. СПб, XX, 522 с.
- Познер Р. А. (2004б). Экономический анализ права. В 2 т. Т. 2 / Ричард А. Познер; пер. с англ. под ред. В. Л. Тамбовцева. СПб., X, 974 с.
- Тамбовцев В. Л. (2004). Введение в экономическую теорию контрактов: учебное пособие для вузов по экономическим специальностям; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Экон. фак. М, 143, [1] с. Рекомендовано УМО.
- Тамбовцев В. Л. (2005). Право и экономическая теория: учеб. пособие для вузов. М.: ИНФРА-М, 224 с.
- Фридман Д. (2002). Право и экономическая теория. *Экономическая теория преступлений и наказаний*. № 6, с. 17-22.
- Фридмен М. (1994). Методология позитивной экономической науки. *THESIS*, Вып. 4, с. 20-52.
- Шмаков А. В. (2006). История экономического анализа права за рубежом «Экономика и право» для экономической истории / А. В. Шмаков, М. И. Лапицкая. *Экономика преступлений и наказаний*, Вып. 9-10, с. 188-196.
- Шмаков А. В. и Гахова Н. А. (2006). Регулирование безопасности

продукции. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 4, № 4, с. 136-141.

Шмаков А. В. и Маслов М. П. (2004). Неотчуждаемость и теория прав собственности. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 2, № 3, с. 125-138.

Шмаков А. В. и Шипкова О. Т. (2004). Экономический подход к праву: критическое выступление. *Экономический вестник РГУ*, Т. 2, № 2, с. 128-145.

Шмаков А. В. и Шипкова О. Т. (2005). Ссылки на заблуждение и требование разглашения информации в контрактном праве. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 3, № 1, с. 159-176.

Экономическая теория преступной и правоохранительной деятельности / Под ред. Л. М. Тимофеева, Ю. В. Латова. М., 1999, 123 с.

Cooter R. (2007). Law and Economics / R. Cooter, Th. Ulen (5-nd ed.). [USA]: Addison-Wesley, 582 p.

8. Методическое и программное обеспечение

8.1 Методическое обеспечение

В печатном виде

1. Экономическая теория права: методические рекомендации / Новосиб. гос. техн. ун-т; [сост. А. В. Шмаков]. Новосибирск, 2011, 52 с.

В электронном виде

1. Шмаков А. В. (2011). Экономическая теория права: электронный учебно-методический комплекс; Новосиб. гос. техн. ун-т. Новосибирск. (<http://courses.edu.nstu.ru/index.php?show=155&curs=2264>).

9. Контролирующие материалы для аттестации студентов по дисциплине

Вопросы к экзамену

1. История возникновения экономической теории права.
2. Предмет экономической теории права.
3. Экономическое понимание субъективных прав и нормы объективного права.
4. Роль правовой системы и необходимость правового регулирования (подходы Р. Коуза и Г. Калабреззи).
5. Основные направления экономической теории права, особенности экономического анализа закона в странах кодифицированного права.
6. Особенности методологии экономической теории права.
7. Критерии эффективности, их недостатки и преимущества.
8. Понятие справедливости, соотношение критериев эффективности и справедливости.
9. Понятие и подходы к определению прав собственности.
10. Закономерности возникновения прав собственности.
11. Экономические функции законодательства о собственности.
12. Условия достижения эффективности прав собственности.
13. Теорема Коуза, направления критики теоремы Коуза.
14. Пути увеличения эффективности экономической системы при помощи закона (теоремы Коуза, Познера, Гоббса).
15. Способы защиты и ограничения прав собственности.

16. Понятие и экономические функции договорного права.
17. Требования к признанию действительности договора в экономике и юриспруденции.
18. Использование корректирующих правовых доктрин в случае провалов рынка.
19. Принципы анализа договоров, оспариваемых со ссылкой на обман и заблуждение.
20. Способы защиты договора, особенности применения.
21. Выбор эффективного средства судебной защиты договоров.
22. Особенности применения реального исполнения обязательств.
23. Особенности применения компенсации: способы компенсации, расчет компенсации.
24. Понятие и экономические функции деликтного права.
25. Экономическая интерпретация элементов деликтного права.
26. Подходы к определению эффективности норм деликтного права.
27. Стимулы, создаваемые правовыми нормами: отсутствием правовой ответственности, нормами строгой ответственности, нормами небрежности.
28. Разновидности норм небрежности, их применение и сравнительный анализ.
29. Определение оптимального стандарта поведения: правило Хэнда.
30. Влияние системы административной ответственности, системы страхования и нерациональности индивидов на стимулы, формируемые деликтным правом.
31. Ошибки в судебных решениях по делам деликтного права и их воздействие на стимулы.
32. Подходы к определению размера компенсации вреда в деликтном праве.

Вопросы к государственному экзамену

1. Предмет экономической теории права: взаимодействие экономической и правовой систем, понятие субъективного и объективного права.
2. Юридическая норма как составляющая системы права и как экономический институт.
3. Метод экономической теории права, отличие от юридического подхода.
4. Критерии эффективности в экономической теории права, их недостатки и преимущества.
5. Подходы Р. Коуза и Г. Калабрези к оценке государственного вмешательства.
6. Понятие и условия достижения эффективности прав собственности.
7. Теорема Коуза, допущения теоремы Коуза и направления критики.
8. Способы защиты прав собственности.
9. Признаки действительности контракта в экономике и юриспруденции.
10. Принципы анализа договоров, оспариваемых со ссылкой на заблуждение.

11. Невозможность исполнения договора в связи с существенным изменением обстоятельств.
12. Подходы к определению стороны, несущей ответственность в контрактном праве.
13. Выбор средства судебной защиты договоров.
14. Анализ эффективного расторжения договора.
15. Особенности применения реального исполнения обязательств в контрактном праве.
16. Особенности применения компенсации в контрактном праве: способы компенсации, расчет компенсации.
17. Элементы правонарушения в деликтном праве.
18. Выбор оптимального уровня мер предосторожности в деликтном праве.
19. Разновидности норм небрежности в деликтном праве, их применение и сравнительный анализ.
20. Определение стандарта поведения: правило Хэнда.

ПОДПИСКА-2013**НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2013»,***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-2013****НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2013»,***ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ****Подписной индекс 42503***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)**вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных**в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.*

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 5, № 1. 2013

Сдано в набор 18.03.2013.

Подписано в печать 25.03.2013

Тираж: 500 экз. Заказ № 81