

# Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**ТОМ 6**

**НОМЕР 4**

**2014**

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.** (*Финансовый университет при Правительстве РФ; НИУ ВШЭ*)

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

*Члены редакционной коллегии:*

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

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

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

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

**Лемещенко П. С.** (*БГУ*)

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

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

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

**Шаститко А. Е.** (*МГУ*).

**Международный редакционный совет:**

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

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

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

**Леонард К.** (*University of Oxford, UK*),

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

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

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

**Адрес редакции:**

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

Наш сайт: [www.hjournal.ru](http://www.hjournal.ru)

Тел. +7 (863) 269-88-13

e-mail: [hp@donpac.ru](mailto:hp@donpac.ru);

[info@hjournal.ru](mailto:info@hjournal.ru)



# Journal of Institutional Studies

---

Registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOMNADZOR). Date of registration: 20th May, 2009.  
Registration certificate PI № FS 77-36310.

---

Founded: 2009. Quarterly Journal.  
Subscription Index in «Russian Press» catalogue: **82295**.

**Founder:**  
Ltd. «Humanities Perspectives»

**Editor in Chief**

**Nureev R. M.** (*Financial University under the Government of the Russian Federation, HSE*)

*Deputy Editors: Dementyev V. V. (Donetsk National Technical University),  
Volchik V. V. (Southern Federal University)*

*Editorial Staff:*

**Auzan A. A.** (*Moscow State University*), **Belokrylova O. S.** (*Southern Federal University*),  
**Kirdina S. G.** (*IE of Russian Academy of Sciences*),  
**Kleiner G. B.** (*Central Economic Mathematical Institute of Russian Academy of Sciences*),  
**Latov Yu. V.** (*Academy of Management of the Interior Ministry of Russia*),  
**Levine S. N.** (*Kemerovo State University*), **Litvintseva G. P.** (*Novosibirsk State Technical University*),  
**Malkina M. Yu.** (*Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod – National Research University*),  
**Lemeschenko P. S.** (*Belarusian State University*),  
**Mau V. A.** (*Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration*),  
**Polischuk L. I.** (*HSE*), **Sidorina T. Yu.** (*HSE*), **Rozmainsky I. V.** (*HSE in Saint Petersburg*),  
**Shastitko A. E.** (*Moscow State University*).

**International Editorial Board:**

**Andreff V.** (*University of Paris 1, France*),  
**Gritsenko A. A.** (*Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine*),  
**Cohen S.** (*Erasmus School of Economics, Holland*), **Leonard C.** (*University of Oxford, UK*),  
**Majewski V. I.** (*IE of Russian Academy of Sciences*), **Mizobata S.** (*Kyoto University, Japan*),  
**Tsvaynert J.** (*Hamburg Institute of International Economics (HWWI), Germany*).

The papers assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are available at <http://hjournal.ru>. Papers which do not follow the rules are rejected by the Editorial Staff. The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected. Post-graduates' papers to be published are free of charge.

**Editorial office:**

*Pushkinskaya St., 43, office 10,  
Rostov-on-Don, Russia, 344082.  
<http://hjournal.ru>  
Phone: +7 (863) 269-88-13  
e-mail: [hp@donpac.ru](mailto:hp@donpac.ru);  
[info@hjournal.ru](mailto:info@hjournal.ru)*

*ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ*

- Нуреев Р. М.** Экономика развития: неинституциональный подход  
Эрнандо де Сото ..... 6
- Корытцев М. А.** К проблеме инкорпорации этических норм в современной  
экономической теории ..... 22
- Розмаинский И. В., Ложникова А. В.** Размышления о капитализме,  
инновациях и динамизме в постсоветской России ..... 32

*СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ*

- Вольчик В. В., Кривошеева-Медянцева Д. Д.** Институты, ресурсы и  
национальная инновационная система или почему не получается  
инновационный суп ..... 51
- Дзагурова Н. Б., Агамирова М. Е.** Критерии разграничения  
эгоистических и кооперативных специфических инвестиций ..... 65
- Малкина М. Ю.** Институциональные основы снижения качества  
товаров и услуг в условиях рыночной экономики  
(ответ И. В. Розмаинскому) ..... 77
- Скоробогатов А. С.** Эволюционный выбор институциональных норм в  
неэргодичном мире ..... 98
- Барбашин М. Ю.** Оптимальные институциональные стратегии и  
идентичность в условиях неопределенности социальных дилемм  
(на примере бинарных игр) ..... 116

*ДЕБЮТ*

- Утепов Г. Г.** Расширение функций Центрального банка России:  
Шаг вперед или два шага назад? ..... 137

*ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ*

- Вольчик В. В.** Свет и тени Олимпийских игр (рецензия на монографию  
Р.М. Нуреева и Е.В. Маркина «Экономика Олимпийских игр»,  
М.: НОРМА, 2014, 144 с.) ..... 148

*INSTITUTIONAL ECONOMIC THEORY*

- Nureev R. M.** Development economics: neoinstitutional approach of  
Hernando de Soto ..... 6
- Koryttsev M. A.** To the problem of ethical norms incorporation into  
modern theories of economics ..... 22
- Rozmainsky I. V., Lozhnikova A. V.** Thinking about capitalism,  
innovation and dynamics in Post-Soviet Russia ..... 32

*MODERN INSTITUTIONALISM*

- Volchik V. V., Krivosheeva-Medyantseva D. D.** Institutions, resources and  
the Russian national innovation system or why we face hurdles in preparing  
"the innovation soup" ..... 51
- Dzagurova N. B., Agamirova M. E.** Criteria for selfish and cooperative  
relation-specific investments distinction ..... 65
- Malkina M. Yu.** Institutional frameworks of the reducing quality of  
goods and services in the market economy  
(the answer to I. V. Rozmainsky) ..... 77
- Skorobogatov A. S.** Evolutionary choice of institutional norms in the  
non-ergodic environment ..... 98
- Barbashin M. Yu.** The optimal institutional strategies and identity in  
uncertainty of social dilemmas: binary games ..... 116

*DEBUT*

- Utenov G. G.** The functions of the Central Bank of Russia expansion:  
A step forward or two steps back? ..... 137

*REVIEWS*

- Volchik V. V.** Lights and shadows of Olympic Games  
(review of the R. M. Nureev & E. V. Markin monograph «Olympic Games  
Economics», Moscow, Norma, 2014, 144 p.) ..... 148

## ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ: НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД ЭРНАНДО ДЕ СОТО

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

*Заслуженный работник Высшей школы РФ,  
доктор экономических наук,  
руководитель департамента экономической теории  
Финансового университета при Правительстве РФ,  
ординарный профессор НИУ ВШЭ, г. Москва,  
e-mail: nureev50@gmail.com*

*Статья посвящена анализу работ Э. де Сото и их влиянию на экономику развития. Рассматриваются общие черты неоинституционального подхода и особенности их реализации в его книгах «Иной путь» (1989) и «Загадка капитала» (2000).*

*Первая книга посвящена анализу неформальной экономики. Она состоит из двух частей: эмпирической и теоретической. В эмпирической части он рассматривает три сферы нелегальной деятельности (жилищное строительство, торговлю и транспорт), а в теоретической части исследуются, главным образом, трансакционные издержки.*

*Для развивающихся стран по-прежнему актуальной является традиционная урбанизация, толчок которой на Западе дала промышленная революция. Однако на Западе параллельно с ростом городов росли и мануфактуры, которые создавали рабочие места для вновь урбанизированного населения. Поэтому не было разрыва между ростом городского населения и ростом занятости в промышленности. Иная ситуация в третьем мире. Здесь темпы роста городского населения значительно опережают темпы роста занятых. Средние масштабы теневой экономики составляли, по оценке Ф. Шнайдера, в конце XX века в развивающихся странах 35-44% (от официального ВВП). Поэтому если бы не было нелегального сектора, то важнейшие городские проблемы так и не были бы решены.*

*Руководимый Э. де Сото Институт свободы и демократии провел целый ряд экономических экспериментов для выяснения "цены подчинения закону" в Перу, с тем чтобы определить издержки, которые вынуждены нести лица, желающие заняться обычным легальным бизнесом. Автор "Иного пути" предлагает в связи с этим оригинальную классификацию трансакционных издержек на основе критерия "легальность – нелегальность".*

*Первая их группа – "цена подчинения закону", т. е. издержки законопослушного поведения. Предприниматель в легальном бизнесе должен нести единовременные "издержки доступа", связанные с получением права заниматься определенным видом экономической деятельности. Получив официальную санкцию на свой бизнес, он должен постоянно нести издержки "продолжения деятельности в рамках закона": платить налоги и социальные платежи, подчиняться бюрократической регламентации производственных стандартов, соблюдать обязательные нормы при руководстве персоналом, нести потери из-за неэффективности судопроизводства при разрешении конфликтов или взыскании долгов.*

*Делая выбор в пользу нелегальной организации, предприниматель избавляется от "цены подчинения закону", но зато вынужден оплачивать "цену внелегальности". В эту вторую группу трансакционных издержек входят "цена уклонения от легальных санкций" (риск поимки и наказания частично снижается взятками как особой формой страхования), издержки, связанные с трансфертом доходов, повышенные ставки на теневом рынке капиталов, невозможность участвовать в*

наукоемких и капиталоемких областях производства, относительно слабая защищенность прав собственности, "цена невозможности использовать контрактную систему" (опасность нарушения деловых обязательств) и недостаточная эффективность внеконтрактного права.

Отсутствие легально зафиксированных прав собственности приводит к неэффективному хранению и использованию внезаконными своими ресурсами. К тому же они не могут свободно отчуждать свою собственность или использовать её в качестве залога.

Возникает своего рода порочный круг: рост теневого сектора приводит к сокращению легального. Однако при сохранении уровня общественных расходов это означает необходимость увеличения налогов на легальный бизнес, что приводит к растущей привлекательности теневого сектора и т.д. Поэтому раскол общества на легальный и нелегальный бизнес "оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании макроэкономической политики" (De Soto, 1995. P. 216), и отнюдь не освобождает общество от необходимости совершенствования институциональной структуры.

Что же нужно сделать? С точки зрения де Сото, необходимо приблизить правовую систему к действительности. Этому и посвящена вторая работа «Загадка капитала», где автор пытается решить пять загадок:

- загадку недостающей информации,
- загадку капитала,
- загадку политической неосведомленности,
- забытые уроки истории США,
- загадку правового бессилия.

Де Сото ставит важный вопрос о том, почему законы о собственности не работают за пределами Запада. Эрнандо де Сото полагает, что значительная часть накопленного в развивающихся странах капитала недокапитализирована. Если на Западе активы ведут двойную жизнь: не только непосредственно используются на хозяйственные нужды, но и являются источником капитала (то есть гарантией получения кредитов), то в третьем мире и бывших соцстранах они этой второй функции не выполняют, тем самым фактически не являются капиталом. Поэтому де Сото выделяет шесть эффектов частной собственности:

- фиксация экономического потенциала активов,
- интеграция разрозненной информации,
- ответственность собственников,
- повышение ликвидности активов,
- развитие общественных связей,
- паспортизация сделок.

Следствием отрезанности большинства населения от шести положительных эффектов частной собственности является маргинализация общества. Уровень жизни, по его мнению, начнет расти только там и тогда, где и когда правительство изменит законы и систему собственности таким образом, чтобы стимулировать углубление разделения труда. Если же этого не происходит, то стремительно растут масштабы внезаконной экономики.

Концепция де Сото обладает рядом очевидных недостатков. Собственность – не только передаточное устройство, которое отражает и хранит определенную информацию, но прежде всего общественное отношение между людьми. К тому же возникает заметный парадокс: попытка анализировать собственность вне всей системы экономических отношений создает известную оторванность экономического анализа от социального. Собственность – не только готовая предпосылка развития рыночной экономики, но и ее результат. Поэтому

неразвитость отношений собственности отражает неразвитость экономических общественных отношений на периферии современного мира.

Работа Э. де Сото положила начало новому направлению неоинституциональных исследований – экономико-правовым концепциям развития (*Law and Economics of Development*)<sup>1</sup>.

Конечно же, мы далеки и от того правового фетишизма, который присущ концепции де Сото. Но нельзя не согласиться с автором, что без трансформации системы традиционных институтов, норм и правил, создания необходимых институциональных предпосылок невозможно построить настоящую рыночную экономику. Важно при этом не забывать, что дело не сводится только к изданию хороших законов. Нужно претворить их в жизнь. А для этого необходима разработка механизма *enforcement* – механизма принуждения, в котором должны быть не только отрицательные, но и положительные стимулы для того, чтобы новые институты обрели плоть и кровь.

**Ключевые слова:** экономика развития; легальная и внезаконная экономика; неоинституциональный подход; урбанизация; безработица; неполная занятость; цена подчинения закону; цена незаконности; трансакционные издержки.

---

## DEVELOPMENT ECONOMICS: NEOINSTITUTIONAL APPROACH OF HERNANDO DE SOTO\*

---

NUREEV RUSTEM, M.,

*Honored Worker of Higher School of the Russian Federation,  
Doctor of Economics (DSc),*

*Head of Economics Department,*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,*

*Tenured Professor of National Research University - Higher School of Economics,*

*Head of the Department of Economic Analysis of Markets and Organizations, Moscow,*

*e-mail: nureev50@gmail.com*

---

*This paper analyzes the works of Hernando de Soto and their impact on the economy development. Discusses similarities neoinstitutional approach and features of their implementation in his books "The Other Path" (1989) and "The Mystery of Capital" (2000).*

*The first book devoted to the analysis of the informal economy. It consists of two parts: empirical and theoretical. In the empirical part, he examines three areas of illegal activities (housing, trade and transport), and in the theoretical part investigates mainly transaction costs.*

*Led by Hernando de Soto Institute for Liberty and Democracy conducted a series of experiments to determine the economic "price obeying the law" in Peru, in order to determine the costs that have to bear the persons wishing to engage in the usual legal business.*

*Opting for an illegal organization, the entrepreneur gets rid of the "price obeying the law", but is forced to pay "the price of illegality." This second group includes transaction costs "price evade legal sanctions", costs associated with the transfer of income, higher rates on the black market capital, the inability to participate in the knowledge-intensive and capital-intensive areas of production, relatively weak protection of property rights, "the inability to use price contract system" etc.*

*What should be done? From de Soto's standpoint, it is necessary to bring the legal system*

---

<sup>1</sup> Обзор работ 1990-х гг. см.: (*Buscaglia*).

\* The paper is done based on the report materials prepared by the author for 4<sup>th</sup> ESHET Latin America Conference "Originality, Adaptation, and Critique: the place of Latin America in the History of Economic Thought" (Belo-Horizonte – Brazil, 19-21 November 2014).

to reality. And the second is devoted to this work, "The Mystery of Capital," in which the author tries to solve five puzzles:

- The riddle of the missing information,
- The Mystery of Capital,
- Riddle political ignorance,
- Forgotten lessons of U.S. history,
- Riddle legal impotence.

De Soto puts the important question of why property laws do not work outside the West. Hernando de Soto believes that a significant portion of the accumulated capital in developing countries is undercapitalized. If the assets in the West have double lives: not only directly used for domestic needs, but also they are source of capital (ie loans guarantee), the Third World and former communist countries that they do not fulfill the second function, thereby not actually capital. Therefore, de Soto identifies six effects of private property.

Marginalization of society is the consequence of being cut off from the majority of the population of six positive effects of private property.

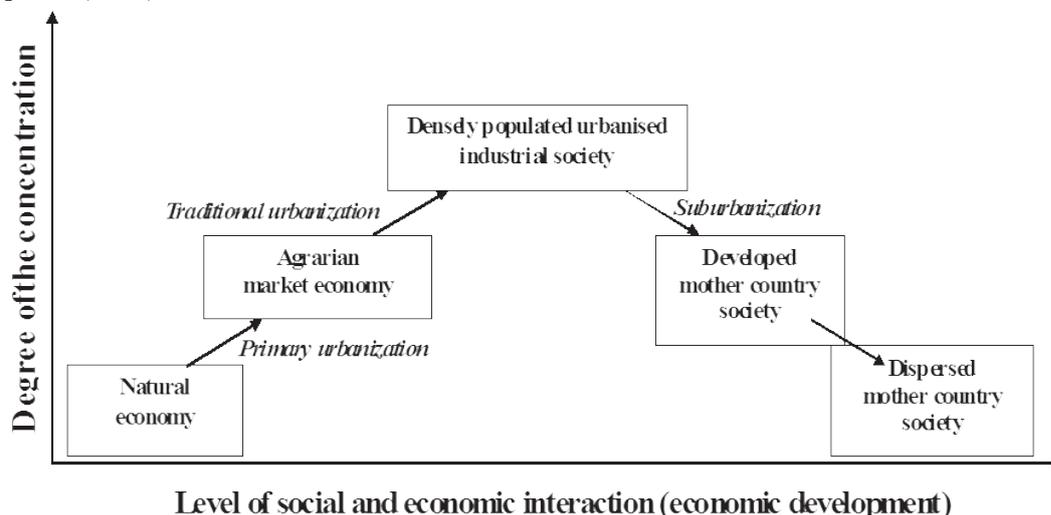
Job Hernando de Soto is a new line of neoinstitutional research - economic and legal concepts of development (Law and Economics of Development).

**Keywords:** development economics; legal and illegal economy' neoinstitutional approach' urbanization' unemployment; underemployment; price obeying the law; the price of illegality; transaction costs.

**JEL:** B25, E24, J64, K11, N26, N41, N46, N76.

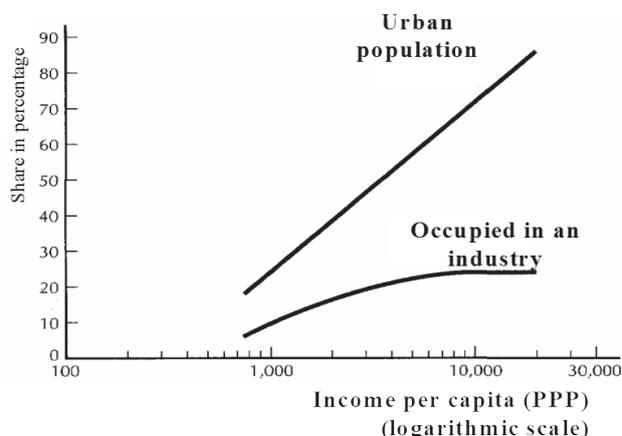
### 1. Hernando de Soto's "The Other Path": new view on illegal economy

This paper analyzes the works of Hernando de Soto and their impact on the economy development. Discusses similarities neoinstitutional approach and features of their implementation in his books "The Other Path" (1989) and "The Mystery of Capital" (2000).



**Fig. 1.** Urbanization and Suburbanization in the Course of Economic Development  
**Source:** (Ingham, 1995. P. 266).

Hernando de Soto was born in the city of Arequipa (Peru) in 1941. After completing graduate studies in Geneva, he worked as an economist in the GATT and later the director of the Central Reserve Bank of Peru. As president of the Institute for Liberty and Democracy he spent an interesting study, which formed the basis of his book. De Soto examines the evolution of forms of illegal activities, showing their importance in the development of market economy from the "bottom", the creation of a truly competitive environment.



**Fig. 2. Urbanization and Industrialization**  
**Source:** (Gillis, Perkins, Roemer and Snodgrass, 1996. P. 486).

The first book devoted to the analysis of the informal economy. It consists of two parts: empirical and theoretical. In the empirical part, he examines three areas of illegal activities (housing, trade and transport), and in the theoretical part investigates mainly transaction costs.

The fact is that from 1940 to 1981 in Peru the urban population in the country has increased from 35 to 65%. This meant no longer the primary industrialization associated with the replacement of the natural economy of agrarian market economy and urbanization, as a result of which creates prerequisites for the development of modern industry. As a result of this traditional urbanization occurs industrial society. For developed countries – it is already the past, former metropolitan concern is the problem of de-urbanization and the creation of a post-industrial society where the city centers of science are located around (see Fig. 1).

For developing countries the traditional urbanization is still relevant. It was driven by the industrial revolution on the West. However, in the West along with the growth of cities grew and manufactory which created jobs for the newly urbanized population (see Fig. 1). So there was no gap between the growth of the urban population and employment growth in the industry (see Fig. 2). The situation is different in the Third World. Here, urban population growth significantly outpaced the growth of employment (see Table 1).

*Table 1*

**Types of Incomplete Use of Work in Developing Countries**

Type	Unemployment	Underemployment
Explicit	Mostly among recently urbanized population	Agricultural and seasonal workers
Implicit	Basically women (who ceased search for work)	Agrarian + city informal sectors (the latent unemployment)

**Source:** (Gillis, Perkins, Roemer and Snodgrass, 1996. P. 229).

Average size of the shadow economy is estimated (by F. Schneider) in the late XX

century in developing countries as 35-44% of official GDP (see Table 2). Therefore, if there were no illegal sector, the most important urban problems have not been resolved.

Table 2

**Average Level of Shadow Economy 1988–2000, in % of GDP**

Countries	AVERAGE LEVEL OF SHADY ECONOMY
Developing countries	35-44
Transition economies	21-30
OECD countries	14-16

Source: (Schneider and Anst, 2002).

The fact is that in the mass urbanization of the country, the authorities were unable to provide housing for migrants, and migrants are not of their own accord became informals. De Soto shows step by step how people carry out the illegal seizure of land and creating an illegal organization seeking the legalization of illegal housing. This approach is not only for the benefit of people with low incomes and safeguard the city from becoming a solid slums, but also contributes to the establishment and strengthening of private property (see Table 3).

Table 3

**Housing construction in Lima, 1982 (%)**

	Illegal	Legal	
		Buildings	Slums
Share of buildings	42,6	49,2	8,2
Share of population	47	45,7	7,3
Value of Buildings	90,6	9,4	

Source: (De Soto, 1995. P. 54).

His analysis of the illegal trade shows how people are trying to overcome the resistance of the authorities to organize the supply of the population with food and basic necessities. Hernando De Soto defines two types of illegal trade: street and market.

In the street vendors in the capital of Peru (Lima) involved 200-300 thousand people. A turnover is 6.2 million dollars per week and 322 million dollars annually. Monthly turnover point of serving the poor, ranging from \$ 155 (services) to 431 dollars (food). Specialty of trade is as follows: 59.5% were for food; 17.5% - for the sanitary and hygiene products; 13.7% - for services and 9.3% of household and office equipment (De Soto, 1995. P. 101-102).

The simplest form of street trading is peddling ("peddlers"), with which consumers face every day on the streets and in public transport. It occurs in the early stages, when the dealer has little capital, and it is not available official credit. Major investment at this stage - it is an investment in human capital. At this time, collects the necessary information about the profitable areas, as well as the possibility to gain a foothold on them. Once these points have been found (the forecourt, the end of the bus routes, etc.) begins the capture of the street. Merchant overcomes the resistance of the local shopkeepers, residents and authorities. Begin the search for allies and organization of mini-markets. Inside them there are elements of the division of labor and specialization, thus expanding the range of products provided.

Traders have a specific ownership on the territory, there is a special relationship between the seller and the place at which it was fixed. Undoubted advantages are recognizable as a sign of seller reliability, increase reputation with customers and suppliers, the ability to obtain loans (mainly illegal). The disadvantages include that

ownership coming illegally, constantly hovering threat of expulsion from the "home place." In these conditions it is impossible to do long-term capital investments. Hence - the difficulties resale captured space (such a "sale" only possible "countryman"). Ways resolve the controversy is the use of trolleys (vehicles) that allow you to dramatically expand the range of shifts and share trading. It is curious that such traders tend to pay the tax to the municipal authorities, as the payment of tax gives the appearance of the legalization of the captured space. In turn, this creates a good source of income for local authorities. Municipal authorities in Lima, for example, such a tax is 1.7 times more taxes from the official dealers.

Table 4

## Public Transport in Lima, 1984 (%)

	Legal	Illegal
Buses	9	91
All public transport, including taxi	5	95

Source: (De Soto, 1995. P. 137).

At street vendors arise organizations to protect their mini-markets operate, in addition, the function of maintaining cleanliness and order, and often attract the National Guard or a municipal police to protect their interests. Thus, the street trade grows organically in the market. The overwhelming majority of markets (in Lima - 82.8%) appeared just so illegally. The location of these markets is much more convenient for the public and especially for its poorest segments.

A similar path was illegal and transport. Public transport in Lima has developed mainly on an illegal basis (see Table 4).

Types of illegal vehicles are diverse: a taxi - for 5 people, minibuses 8-11 and 16-18 seats, as well as buses for 71-90 passengers. The cost of illegal bus fleet was in Lima in 1984 - 620 million dollars. Here there is the same situation as in the illegal trade: are the most profitable routes and organized their constant maintenance, resulting in lower operating costs, ensure the regular provision of services, and, protection is the route from competition from newcomers. The main functions of organizations drivers are: organizational and economic activity by operating the route (including pricing), the struggle for legal rights, as well as the establishment of a joint insurance fund.

What pushes people to organize such an extensive illegal activities? First of all, the high transaction costs of primary legalization and maintaining legitimate business and bureaucratic over-organization, which prevents the free development of market relations. Hernando de Sotos work turns on its head the traditional evaluation of shadow and legal businesses in the "third world"<sup>2</sup>. Until recently it was believed that only the legal sector is the carrier of modern economic culture, while the informal sector - an ugly relic of the traditional economy. In fact, proves the Peruvian economist, legal economy of developing countries enmeshed mercantilist ties, and it teneviki establish a truly democratic economic order, organizing their private economy on the principles of free competition. Because bureaucratic regulation is greatest in developing and transition economies, it is in these countries the scale of shadow economic activities are the most enormous.

Led by Hernando de Soto Institute for Liberty and Democracy conducted a series of experiments to determine the economic "price obeying the law" in Peru, in order to determine the costs that have to bear the persons wishing to engage in the usual legal business. To register, garment factories experimenters had to spend 289 days and an amount equal to 32 m monthly minimum wage (the cost of bribes, fees, lost profits).

<sup>2</sup> About H. De Soto's impact on development of informal economy see: *Latov Y* (1999). Informal Economy as a global historical thing. Evolution studies of the informal sector abroad // *Shadow Economy: Economic and Social Aspects*. Moscow, INION Publ., pp. 13-66.

Even getting a license to sell at a street stall requires 43 days walking on the bureaucratic maze and cash costs 15 times the minimum wage (*De Soto, 1995. P. 12-13*)<sup>3</sup>. As for the "knock-out" of land for housing, this bureaucratic marathon requires almost 7 years and 56 years the minimum wage. This system shuts off completely from participation in legal business people with low incomes, but provides extensive scope for targeted distribution of privileges ("cronyism") and corruption.

Table 5

**"The price of submission to the law" in Peru**  
(*Experiments of The Institute for Liberty and Democracy of H. de Soto*)

ACTIVITY KIND	EXPENSES	
	TIME (days)	MONEY (minimum of the salary *)
FACTORY REGISTRATION ON TAILORING	289	32
RECEPTION OF THE LICENCE for trade in a street booth	43	15
RECEPTION OF THE LAND LOT for housing accommodation building	2500 (about 7years)	56

\* The minimum monthly wages in 1983 in Peru were equal \$38,47

Source: (*De Soto, 1995. P. 12-13*).

"Our study shows - writes Hernando de Soto - that willingness Peruvians act outside the law is largely the result of a rational assessment of costs ... law-abiding." Thus, the main cause of shadow economic activity should be considered irrational legal regime as "the prosperity of the company is less dependent on how well it works, and more - from the costs imposed on it by law. Entrepreneur who is manipulating these costs or relationships with government officials, appears to be more successful than the one who is concerned about a production. "The result of "bad laws" becomes an economic situation where illegal activities in Peru, accounting for 48% of the economically active population and 61.2% of the time, 38.9% of official GDP. In some areas of the economy, such as transport, teneviki all become major producers (*De Soto, 1995. P. 178, 189*): as illegal transportation of the overwhelming majority (93%) of the vehicle fleet of the capital of Peru. It should be emphasized here that the goods and services produced tenevikov essentially no different from the production of legal production.

Another important theoretical achievement Peruvian economist is study of the mechanism of self-organization of economic "underground". In the shadow business rules not brutal violence, as it is often represented as a kind of illegal law. Done by Hernando de Soto analysis of illegal housing construction, trade, transport, shows that there exist stable organization, coordinating contacts tenevikov with each other and with the outside world. One gets the impression that the "shadow" of living a kind of parallel world with their "trade unions", the courts, and established rules of law, it is much more effective than those that exist in the official world. Even inevitable, for the shadow economy, the process of bribery of public officials is converted into a stable order, you agree with all the participants. High transaction costs of doing business purely individualistic activity obviously inefficient, causing tenevikov rally illegal organizations.

The author of "Other way" offers concerning original classification of transaction costs on the basis of the criterion "legality - illegality."

The first group of them - "price obeying the law," ie, the cost of law-abiding

<sup>3</sup> Минимальная месячная заработная плата в 1983 г. в Перу была равна 38,47 долл.

behavior. Businessman in legal business should bear one-time "access costs" associated with getting the right to engage in certain kinds of economic activity. Received official sanction for his business, he must constantly bear the costs of "continuing activities within the law": pay taxes and social payments to obey bureaucratic regimentation manufacturing standards, comply with mandatory standards in personnel management, to incur losses due to inefficient judicial conflict resolution or debt collection.

Table 6

#### Comparative analysis of costs in legal and illegal sectors of economy

Price obeying the law	The price of illegality
Access costs	"Price evade legal sanctions" (the risk of capture and punishment is partially mitigated by bribes as a special form of insurance)
Continuing activities within the law	Costs associated with the transfer of income
	Higher rates on the black market capital
	The inability to participate in the knowledge-intensive and capital-intensive areas of production
	Relatively weak protection of property rights
	"The inability to use price contract system" (risk of violation of business obligations)
	The lack of effectiveness of non-contractual rights

*Source: (De Soto, 1995. P. 176-215; Oleynik, 1999. P. 143).*

Opting for an illegal organization, the entrepreneur gets rid of the "price obeying the law", but is forced to pay "the price of illegality." This second group includes transaction costs "price evade legal sanctions" (the risk of capture and punishment is partially mitigated by bribes as a special form of insurance), costs associated with the transfer of income, higher rates on the black market capital, the inability to participate in the knowledge-intensive and capital-intensive areas of production, relatively weak protection of property rights, "the inability to use price contract system" (risk of violation of business obligations) and the lack of effectiveness of non-contractual rights (see Table 6).

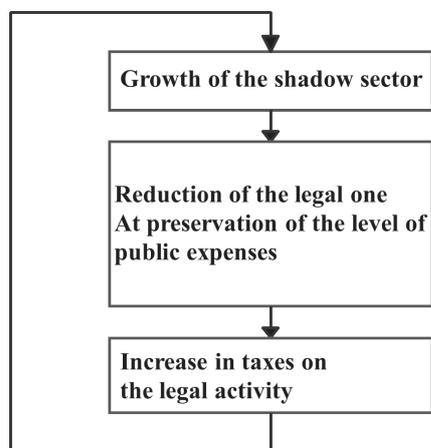
Lack of legally enshrined property rights leads to inefficient storage and use of their resources by illegal people. In addition, they can not freely dispose of their property or use it as collateral.

Their collective organizations, unfortunately, unable to fully compensate for the lack of legal property rights. It is not surprising, therefore, that "extralegal settlements, markets, industrial workshops give the impression of an unfinished. Houses Adjoined, construction materials piled on the sidewalks, the equipment is not staffed. To some it may seem - de Soto writes - that is as a consequence of laziness Peruvians, but it wrong. Simply tenevnikov advantageous to accumulate funds in the form of materials, and not the money, because of what the financial system does not work" (*De Soto, 1995. P. 196*).

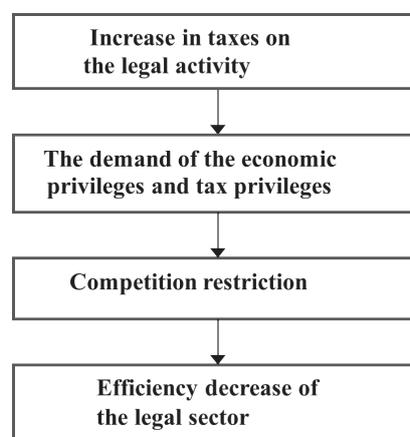
There is a vicious circle: the growth of the informal sector leads to a reduction in legal. However, while maintaining the level of public spending, this means the need to increase taxes on legal business, which leads to increasing the attractiveness of the informal sector, and so on (see Fig. 3). Therefore division of society into legal and illegal business "has a negative impact on the economy as a whole, expressed in lost productivity, reducing investment inefficiency of the tax system, cost of utilities, slowing technological progress and the many difficulties in the formulation of macroeconomic policy", and does not exempt the company from the need to improve the institutional framework (see Fig. 4).

Therefore the division of society into legal and illegal business "has a negative impact on the economy as a whole, in terms of decreased productivity, reducing investment inefficiency of the tax system, cost of utilities, slowing technological progress

and the many difficulties in the formulation of macroeconomic policy," and does not relieve the Company the need to improve the institutional structure.



**Fig. 3.** The vicious circle of illegality  
*Source:* (De Soto, 1995. P. 219).



**Fig. 4.** Consequences of the vicious circle of illegality  
*Source:* (De Soto, 1995. P. 219).

Hernando de Soto makes a distinction between good and bad laws. "Good law - he writes - guarantees and improves the efficiency of the housekeeper and community activities, they controlled and bad breaks or completely eliminate the one and the other." The fact that a large majority of the population chose the informal sector, and the minority is using its capital outside the country, clearly demonstrates that the laws that prevail in it - bad.

Why in Peru dominate bad laws? The fact that the government is busy mainly redistribution of existing income, and not the creation of new wealth. Therefore, the best minds in the country and the energy of entrepreneurs spent no real progress, and to engage in redistributive wars. The result is that there is no equality before the law, because for some laws promise privileges, while others are not available. Meanwhile, "the development is only possible if effective legal institutions within reach of every citizen" (De Soto, 1995. P. 233).

Over 98% of all laws of the state are taken by the executive branch in violation of the elementary and bypass democratic procedures and almost never published. "These procedures depend on each minister" and by changing the bosses changed again and again. "Our laws are unstable and unpredictable, because depend on who won the redistributive war" (De Soto, 1995. P. 245, 247). In a country where the law can be bought, where you can be generous for others, run rampant corruption. More extensive system of regulation and control, in order to lower stage moves decision-making and a real opportunity to actively influence the mechanisms of redistribution. Therefore, the power to become the exclusive province of the most petty bureaucrats, does not shrink from nothing. "In view of the legal and political tradition, our rulers, even democratically elected, get absolute power over the economic and social activities, and it is impossible to imagine any property rights or contracts which the state can not arbitrarily break it. ... In almost all cases, there is no mechanism for the effective protection of the rights of the majority of citizens of the state" (De Soto, 1995. P. 290, 291).

Interestingly, it is typical for the right and for the left-wing political parties. And they both contribute to the expansion of state activity and intervene directly in the economy. Both left and right are doing it with the help of bad laws. And those and others see the cause of the failure is not the lack of institutional conditions for economic development and the production of real wealth, and they have taken disability (bad!) Laws. Both left and right are not actually contributing to the development of market economy, and its discredit in the eyes of the majority. "Entrepreneurial resources of the country can emerge only when permitted by the dominant institutions. Just look at the

Peruvians in their country doomed to poverty and stagnation, but to achieve success in other countries, where their activities are fenced relevant institutions" (*De Soto, 1995. P. 300*).

Easy to see that Russia's economic problems, in fact, not so far from those that must be solved in the Latin American countries. Growth of illegal sector is perceived by many-sided - a degradation of the national economy. However, as the experience of Peru, our suffering not so much from excessive, but from a lack of market relations. In this case, the shadow business development should be seen not only the symptoms of the disease, but also the beginning of the recovery. What should be done? From the point of view of de Soto, it is necessary to bring the legal system into reality. For this it is necessary to solve the institutional problems, both in the present and in the future.

To present the most relevant is the elimination of obstacles to the integration of legal and shadow sectors, the creation of a single economic system right and non-discrimination. This involves three steps:

- simplification - optimization of functioning legal institutions by eliminating duplicative and unnecessary laws;
- decentralization - transfer of legislative and administrative responsibilities from the central to the regional governments, in order to bring power to the real life and the urgent problems;
- deregulation - responsibility and growth opportunities for individuals and their restriction to the state.

For the future it is necessary to modify the procedures themselves adopting new laws in order to avoid repeating the mistakes of the past. This implies:

- publication of the bills for their free discussion;
- analysis of the bills in terms of cost benefits, in order to exert a disciplining effect on government and reject the imperfect bills before they are published;

Only under such conditions "people a taste for independence and believe in the usefulness of their efforts," ie, "be able to believe in yourself and economic freedom" (*De Soto, 1995. P. 317*).

Hernando de Soto's Book gave a new line of research neoinstitutional - economic and legal concepts of development (Law and Economics of Development)<sup>4</sup>.

## 2. Hernando de Soto's on the way to solving the capital

What should be done? From de Soto's standpoint, it is necessary to bring the legal system to reality. And the second is devoted to this work, "The Mystery of Capital" (*De Soto, 2000*), in which the author tries to solve five puzzles:

- The riddle of the missing information,
- The Mystery of Capital,
- Riddle political ignorance,
- Forgotten lessons of U.S. history,
- Riddle legal impotence.

**A. Smith:** "capital is the totality of property (assets), accumulated for the production purposes». The greater accumulated capital, the wider possibility of specialization and the higher labour productivity. The phenomenon of capital arose as a result the natural progress of humanity from society of hunters, herdsmen and ploughmen to commercial society. So that the accumulated assets would turn into the active capital and would serve expansion of production, they must obtain the specific form and be personified in the specific object.

De Soto puts the important question of why property laws do not work outside the West. Following R. Coase, he believes that "economists, for the most part, ceased to study the work of specific economic systems. They are limited to theorizing". Therefore, de Soto emphasizes that the mere copying of Western law does nothing, as "the majority of citizens have not had the opportunity to use the law, pay their savings into

<sup>4</sup> Review of 1990<sup>th</sup>. See: (*Buscaglia*).

capital" (*De Soto, 2000, P. 24*).

Hernando de Soto believes that a significant portion of the accumulated capital in developing countries is undercapitalized. According to his calculations, "the total value of real estate used by the poor countries of the Third World and former communist and other than their legal property, is not less than 9.3 million. Dollars", which is about twice as much as the entire amount being in the world economic turnover of USD (*De Soto, 2000, P. 44*).

If the assets in the West have double lives: not only directly used for domestic needs, but also they are source of capital (ie loans guarantee), the Third World and former communist countries that they do not fulfill the second function, thereby not actually capital. Therefore, de Soto identifies six effects of private property:

- 1.- Fixing the economic potential of assets
- 2.- Integration of disparate information,
- 3.- The responsibility of the owners,
- 4.- Increase in the liquidity of assets,
- 5.- Development of public relations,
- 6.- Certification of transactions.

**1-st** – Fixation of the economic potential of assets. Capital appears because of its reflection in the records about property rights, about the guarantee, in the text of contracts and etc. "Capital - says de Soto, - is due to the intensity of the records of ownership, the pledge, the text of contracts and other papers of this kind, fixing socially and economically the most useful features ratio of assets as opposed to the visible quality of the things themselves. ... In developed countries, the system of documentary display assets serves to ensure the interests of the other side of transactions and ensures responsibility, since it is these goals is the information in it, rules, norms and mechanisms to prevent the violation of these rules and regulations" (*De Soto, 2000, P. 56-57*). None of the countries it surveyed Hernando de Soto did not find a single legal system of property registration. This means that most of the men of property are not legally protected. As citizens of developing countries can not legalize their private property, then they have to own it illegally. Hence the widespread development extralegal economy. Because of this, at first glance, a mere formality, according to de Soto, conceals the causes of underdevelopment of the capital market. "But the property - he said - is not just a paper document, a transfer device, which reflects and keeps most of the information that ensures the movement of the market economy. Private property fertilizes the whole system, because it makes people accountable, liquid assets, transaction records and provides Effectiveness of all the necessary arrangements for starting with the monetary and banking systems to production and investment spheres. Property – this is not house itself, but the economic concept of relative house, personified in the juridical documents. In the West the large part of objects of real estate can be with the ease used as the additional guarantee of credit as source of investment means as address of the collection of debts, percentages and taxes.

Consequence of isolation from the majority of the population of six positive effects of private property is the marginalization of society. Standard of living, in his opinion, will increase only when and where and when the government changed the law and the system of property in such a way as to promote the deepening of division of labor. If this does not happen, then the rapidly growing scale extralegal economy. Especially fast this is happening in the process of urbanization, which is well illustrated in the first book of Hernando de Soto "The Other Path".

**2-nd** – Integration of separate information. To majority of the citizens of developing and former socialist countries closed access to legal private property; therefore them it is necessary to manage extra-legally. In XIX century was undertaken the attempt to gather into the united system the separate facts and the rules, which determine property relations in the cities and villages, factories and farms. As a result long study and analysis was legalized information about the presence of active

memberships and about their potential profitableness. This facilitates estimation of objects of real estate and operation with them, are created advantageous conditions for the creation of capital.

**3-rd** – Owner's responsibility. Release of owners from under the forging action of local standards and assignment by them possibilities to act within the framework united legal system increases their responsibility. The laws, which protect not only property rights, but also adherence to the treaty, bring up in the citizens of Western countries respect for the property. Third World Countries and former socialist camp does not give the possibility to conclude profitable agreements; therefore they do not have access to the credit, insurance. They do not risk to lose the property, which do not have, they; therefore they cannot be received seriously as participants in the agreements.

**4-th** – Increase in the liquidity of assets. In contrast to objects of real estate, property rights on them easily to combine, to divide, change, use for stimulating the economic operations. Because of system of private property united factory can be in property of many investors, any of them can sell its portion of property, and this will not affect integrity and functional fitness of enterprise.

**5-th** – Development of the social bonds. The system of private property makes it possible to establish: the history of assets, owners, correlation with the concrete owners, which creates the legally efficient addresses, condition for execution of contracts, network of easily identified and personally critical agents of business forms from the citizens of Western countries.

**6-th** – Certification of bargains. The important special feature of western systems of private property, is the fact that they are protected from the loss and forgeries. Public Archives store entire information about the facts, which limit or which increase the value of assets - against the presence of mortgage, additional rights (to the passage), about agreements of lease, about burdensomeness by debts. Archives guarantee accuracy and opportuneness of the renovation of information, simplicity and the ease of access to it.

### 3. Forgotten lessons of the USA history

150 with the small of the years ago USA were one of the Third World Country.

Factors, which bring together America XIX cent. with the modern developing and former socialist countries:

- Mass migration of population
- Explosion of illegal activity
- Political agitations
- General dissatisfaction with obsolete legal system

The reasons, for which specialists in property relations practically did not deal with the study of problems of passage from the illegal rights to the united system of legal private property:

- Historical process is not yet completed
- The analysis of property relations traditionally is conducted on the material of developed countries
- It is difficult to trace history of creation of institute of property

Fall outside the limits of the obsolete British right. XVI cent.–unprecedented migration of Western Europeans into North and South America. Initially order was supported according to the principles of English property rights. However, subsequently it ceased to answer realias of the life of colonists. **Reasons:**

- Absence of uniform system of the geodetic works;
- The conflicts apropos of the agrarian property did not have precedents in the English usual right.

Self – dependent land capture is an old American tradition:

- Squatteration is a self-dependent occupation of vacant lands.
- Squatteration is the older than the nation and government.

- Migrants occupied lands without any legal grounds.  
New social contract: «tomahawk rights». Types of property right:
- «tomahawk rights»
- «cabin rights»
- «sowing rights»

These illegal rights were: bought, sold and given. All are as official property rights.

Breakthrough in the region of the legislation: “primary rights”. «Primary right» - the legal innovation, which made possible for settler to redeem organized land by him before it will put out to the public auctions. In the next 200 years this principle played key role in process of legalization of illegal property in the USA.

More than legal obstacles - it is more than the illegal. In 1784-1850 years. USA joined - as a result purchases or achievements - the almost 900 mln. acres. Since 1784 year. the congress of states works at the limitation of encroachments of general national land. Demarcation and sale government's land: sections with an area of 6 sq. miles - 36 smaller, with area 1 sq. mile (640 acres). 1 acre = 1\$.

North Western ordinance (1787year). Affirmed concept “without conditional or unlimited property rights” (eternal property of objects of real estate with the unlimited right buy or sell it). Created first in the history of the USA guarantee of freedom to conclude transactions. Although the federal laws outlined the elegant structure of legal sale of government' s of lands, they were unable either control or hold in control displacements in the outskirts of state of growing number of migrants.

Main land administration (1812 year): confirmation of documents, which certify property rights to land; registration of purchases of land by credit.

«Land's certificates»:

- Soldiers, who participated in the revolutionary battles
- War veterans 1812 year.
- Participants in the war with Mexico.

In the middle of XIX century. the Black Market for land certificates, which whipped both the speculation and illegal seizure of land, arose of 100 of those received land certificates 84 they sold them on the Black Market.

Migrants created our own “laws” on basis of the confluence of English legal tradition, the emergent in America rules of law and our own common sense. Result - “plurality of vested rights of property”, determined in two different legal and economic systems:

- codify and reflected in the arch of the laws;
- Used in the everyday practice.

USA began to live within framework of pluralistic legal system.

***Fight with lawlessness: policy of the states.*** Politics increasingly were inclined to support of illegal. History of adoption of laws, which recognized right to land after the fact who its organized by, in the USA XIX cent. - this is history of lift of illegal as political force. They ceased to be “malodorous law-breakers”, who insolently seize the best land of the country, and they became into “valiant pioneers”, diligently of the workers above its development, and also potential voters.

***Fight with the lawlessness: policy of federal center.*** 1830 year. – the coalition of congressmen of western and southern states conducted general law about the primary rights to land. 1832, 1838, 1840 years. – congress renewed law about the primary rights to land. To 1841 year. Law about the primary rights so was affirmed that the congress accepted the general law, which is applied to the future periods.

***Fight with the lawlessness: action of illegal.*** The illegal organizations, which served protection those not recognized as law of property rights. Associations of aspirants to land- extended in the American Middle West in the first middle of XIX century. Assiduous regulations of mountain regions, which covered the West of the country after discovery of gold in California.

Lessons of American experience for the Third World Countries and former socialist camp. In transformation of USA into the most powerful and most abundant by capital market economy of peace central role played the acknowledgement of legality of illegal property rights, their integration into general national system of private property. American experience shows that change of legal system in developing and former socialist countries is this the triune task:

To explain that the real property relations represent by themselves

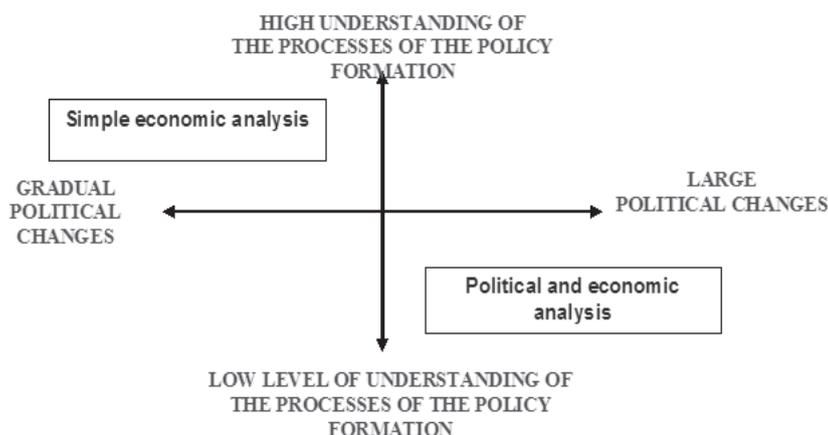
To integrate them within the framework legal law

To advance political strategy, capable of ensuring success of reforms.

Marginalization of society is the consequence of being cut off from the majority of the population of six positive effects of private property. Standard of living, to de Soto's opinion, will increase only when and where the government changed the law and the system of property so as to encourage the deepening of division of labor. If this does not happen, then extralegal economy grows rapidly.

The concept of de Soto has some obvious shortcomings. Property - not only a transfer device that reflects and stores certain information, but above all a social relation between people. In addition, there is a notable paradox: an attempt to analyze the property of the whole system is economic relations creates a certain detachment from the social economic analysis. Property - not only prerequisite for the development of a market economy, but its result. Therefore undeveloped property relations reflects economic underdevelopment of public relations at the periphery of the modern world.

Job Hernando de Soto is a new line of neoinstitutional research - economic and legal concepts of development (Law and Economics of Development).



**Fig. 5.** Types of Economic analysis and its influence on the political changes  
**Created by:** Meier G. M. (1992). *Do economists influence the developing world? // Developing Policy. L., N.Y., Macmillan Press, Ch. 2, pp. 20-34.*

Of course, we are far from the legal fetishism, which is inherent in the concept of de Soto. But we can not agree with the author that without transformation of the system of traditional institutions, rules and regulations and necessary institutional prerequisites is impossible to build a true market economy. It is important to remember that it is not limited to the publication of good laws. It is necessary to implement them. And this requires the development of enforcement mechanism, which should be not only negative but also positive incentives to new institutions gained flesh and blood.

**Summary.** Neoinstitutionalists reject drastic government intervention in the economy. It is, in their view, based on a low understanding of economic processes and leads to major political changes (see. Fig. 5), is not always beneficial to the economy. The classical liberal approach, in contrast, is based on in-depth analysis of the processes, understanding of trends in economic development and does not require drastic political changes. He only seeks to create an enabling institutional environment for market development, conditions that encourage the disclosure of potentials and opportunities for

personal development.

### REFERENCES

- Buscaglia E.* Law and Economics of Development. (<http://allserv.rug.ac.be/~gdegeest/0580art.htm>).
- Brackman S., Garretsen H., Van Marrewijk C. and Witteloostuijn A.* (2006). Nations and Firms in the Global Economy, Cambridge University Press.
- Cypher James M. and Dietz James L.* (2005). The Process of Economic Development. Routledge, London and New-York.
- De Soto H.* (1989). The Other Path. The Invisible Revolution in The Third World. Harpercollins. (Russian Translation - Moscow, 1995).
- De Soto H.* (2000). The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else. New-York, Bantam Press, (Russian Translation - Moscow, 2001).
- Development: Theory, Policy and Practice. / Ed. by Jan K. Coetzee, etc. Oxford, 2001.
- Easterly W.* (2002). The Elusive Quest for Growth. The MIT Press, Cambridge.
- Gillis M., Perkins D. H., Roemer M. and Snodgrass D. R.* (1996). Economics of Development. 4<sup>th</sup> Ed. N.Y.
- Ingham B.* (1995). Economics and Development, L.
- Inozemtsev V.* (2001). Attempts to revive the great illusion // *Latin Amerika Journal*, no. 3. (In Russian).
- Mier G. and Raush J.* (2000). Leading Issues in Economic Development 7<sup>th</sup> Ed. Oxford.
- Nureev R.* (2013). Development Economics: the models of genesis of market economy. 2nd edition, Moscow. (In Russian).
- Nureev R.* (2014). Survey of the History of Institutionalism. 2<sup>nd</sup> edition, Rostov-on-Don. (In Russian).
- Oleynik A.* (1999). Institutional economic. Topic 6. Shadow Economy // *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 6. (In Russian).
- Preston R. W.* (2000). Development Theory, an Introduction. Blackwell Publishers.
- Schneider F. and Anst D.* (2002). Lurking in the shadows. The growth of the underground economy. Whashington, DC. IMF. (In Russian).
- Szirmai A.* (2005). The Dinamics of Socio-Economic Development. An Introduction. Cambridge University Press.
- Thirlwall A. P.* (2006). Growth & Development with special reference to developing economies 8<sup>th</sup> Ed. London, NY.
- Van den Berg H.* (2001). Economic Growth and Development. Lincoln.
- Wayne Nafziger E.* (2006). Economic Development. 4<sup>th</sup> ed. Cambridge University Press.

## К ПРОБЛЕМЕ ИНКОРПОРАЦИИ ЭТИЧЕСКИХ НОРМ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

КОРЫТЦЕВ МАКСИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

*доктор экономических наук,  
профессор кафедры экономической теории,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: mkorytcev@sfedu.ru*

*В статье анализируются проблемы учёта этических норм, в частности, доверия в контексте исследования рыночного поведения и методологических проблем развития ряда направлений современной экономической мысли (неоклассической теории, неоавстрийской экономической теории, НИЭТ (новой институциональной экономической теории и др.)). Исследуется проблема, связанная с необходимостью ограничения применения принципа ценностной нейтральности к экономическому поведению на рынке, ввиду определяющего влияния этической позиции сторон сделок на готовность исполнять контрактные обязательства. Эта проблема актуализируется в связи с возникновением дополнительных стимулов у сторон нарушать контрактные обязательства по причине возникновения дополнительных выгод от такого нарушения либо при распространении информационной асимметрии в целом. Указанная проблема требует комплексного этико-экономического подхода при её анализе.*

**Ключевые слова:** *доверие; прaksiология; неоавстрийская экономическая теория; НИЭТ; экономический оппортунизм.*

## TO THE PROBLEM OF ETHICAL NORMS INCORPORATION INTO MODERN THEORIES OF ECONOMICS

KORYTTSEV MAXIM, A.,

*Doctor of Economics (DSc),  
Professor of the Department "Economic Theory",  
South Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: mkorytcev@sfedu.ru*

*In the paper, it is analyzed scrutiny of ethical norms problems (i.e. trust) in context of market behavior researches and methodological problems of several modern theories of economics (neoclassical economics, neoaustrian economics, NIET (The New Institutional economic theory etc.)). It is analyzed the problem of value-neutrality limitations in market behavior on the strength of ethical positions of parties to contracts. It is actualized by contradiction between conscientious and opportunistic motives and actions in different period too (short or long) and information asymmetry. It means the necessary in complex ethic-economic approach for the analysis.*

**Keywords:** *trust; praxeology; neoaustrian economics; the new institutional economics (NIE); economical opportunism.*

**JEL:** A12, A13, B25, B41, B52, B53.

Проблема соотношения экономического и этического в рамках экономико-

теоретических исследований имеет длительную историю, что не удивительно, так как предполагает анализ двух взаимосвязанных аспектов человеческой общественной деятельности. Один из распространённых подходов к восприятию данной проблемы был определён содержанием интеллектуального наследия одного из основателей классической политической экономии - Адама Смита. Как известно, он издал два основных свои труда – в 1759 г. («Теория нравственных чувств») и в 1776 г., считающееся основным его произведение – «Исследование о природе и причинах богатства народов...», в которых фактически вывел в самостоятельный контекст исследование соответственно морально-этического и экономического аспектов человеческой деятельности. Хотя «Исследование...» и не свободно полностью от суждений этического порядка<sup>1</sup>, оно содержит ряд значимых тезисов, указывающих на автономность экономической деятельности от морально-этической составляющей. Наверное, самым известным в этой связи служит следующий отрывок: «не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов» (Смит, 1993. С. 28). Или согласно следующему выражению одного из его современных последователей, экономистов либерального толка: «Действия индивидов, продиктованные их собственными интересами и координируемые неплановым рынком, могут привести к взаимной выгоде помимо воли самих субъектов» (Лал, 2009. С. 225).

Этим самым как бы подчёркивается приоритет эгоистических мотивов в экономической деятельности, которые в результате противопоставляются этической мотивации, предполагающей в том числе альтруистическую составляющую. Справедливо будет указать, хоть и с некоторым упрощением, что подобный подход учитывал уже сформулированную ранее Бертраном де Мандевильем дилемму, согласно которой, спонтанно воспроизводимый рыночный экономический порядок обеспечивает организацию сотрудничества и экономическое благосостояние в обществе при абсолютном доминировании эгоистических мотивов (Мандевиль, 1974).

В экономических дискуссиях соизмерение «экономического» и «этического» чаще принимает форму сопоставления «экономического» и «социального» (см., например, (Бруннер, 1993)), что корректно с точки зрения учёта более широкого круга факторов воздействия на экономику – а именно, таких преимущественно неэкономических факторов, как историческая эволюция, культура и т. д. Однако анализ в координатах «экономического» - «этического», позволяет прийти к иным, более содержательным выводам относительно мотивации и специфики хозяйственного поведения. Важно при этом также оговориться, что сфера этического не может ограничиваться или сводиться к альтруистическим мотивам, хотя последние традиционно «лицетворяют» этическую сторону человеческой деятельности, являясь её наиболее ярким выражением. Конечно, у нас отсутствует возможность доказать истинность концепта, согласно которому утверждается устойчивая способность рынка гармонично учитывать разнонаправленные эгоистичные интересы его участников. Для иллюстрации альтернативных вариантов, в том числе возможного фиаско в реализации спонтанной экономической координации, обычно приводится уже ставший хрестоматийным пример игры «Дилемма заключённых» (применительно к этической проблематике в экономике см. (Козловски, 1998. С. 163-165)).

Последующее развитие экономической науки шло во многом в русле заданной Смитом дихотомии применительно к анализируемой в данной статье проблеме. В рамках усиливавшихся позитивистских тенденций и, следовательно, усиления противопоставления теории и эмпирии, в современной экономической науке восприятие человека и его деятельности принимает абстрактный, во многом

<sup>1</sup> Показательна, например, несмотря на расхожее мнение о позиции Смита, как одного из основателей либерального направления экономической теории, следующая цитата, аттестующая им предпринимательский класс как тех, кто по отношению к обществу «обычно заинтересован в том, чтобы вводить в заблуждение и даже угнетать его» (Смит, 1993. С. 195).

отвлечённый характер – так называемой «модели человека» (Автономов, 1998). Соответственно, ставится под вопрос сама возможность формирования реалистичных концепций, способных в том числе синтезировать экономические и этические аспекты человеческой деятельности (Хоман и Бломе-Дрез, 2001. С. 255-256).

Потребность в формировании подобных концепций, адекватно отражающих особенности хозяйственного поведения, определяется в первую очередь проблемами современного экономического развития. Некоторые авторы справедливо указывают, в частности, на то, что последний мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. во многом представлял собой следствие готовности нарушать явные и неписанные правила этического поведения в хозяйственной сфере, как многими участниками рынков, так и представителями регулирующих структур (Явлинский, 2014).

В целом, в современной экономической теории в этой связи актуальна постановка более широкой проблемы, связанной с критическим переосмыслением её методологических оснований и стандартов научности. В подобном контексте, полагаем, должна решаться, в том числе, и задача инкорпорации этического в экономической науке. Рамки настоящей работы не предполагают детальный анализ методологических оснований основных теоретических направлений современной экономической мысли, поэтому определим указанную проблематику фрагментарно.

Неоклассическая школа, представляющая собой основное теоретическое направление («мэйнстрим») современной экономической мысли, с методологической точки зрения является результирующей ряда используемых стандартов и уже привычных представлений, в разной степени осознаваемых профессиональным сообществом, которые во многом эволюционным образом формируют методологическое основание данной теории. В этой связи можно говорить об удивительном и в каком-то смысле парадоксальном сочетании здесь позитивизма и математического догматизма, когда декларируемые стандарты научности делают акцент на формальной приверженности критериям верификации и попперианского фальсификационизма при фактически приоритетной теоретико-методологической роли группы математических моделей, в том числе отражающих теорию общего равновесия, де-факто не подвергающихся эмпирической проверке. В этом смысле ситуация в современной экономической науке действительно напоминает картину, отражённую в концепции Лакатоша относительно конкуренции научно-исследовательских программ (НИП). Т.е. при доминирующей роли неоклассической школы продолжают сосуществовать несколько научных парадигм, чей теоретико-методологический базис достаточно автономен в возможностях формулировки объяснительных интерпретаций. Последние в том числе имеют крайне ограниченные прогностические возможности притом, что именно прогностические способности теории были провозглашены в середине прошлого столетия Милтоном Фридманом в качестве определяющего научного критерия в экономической науке (Friedman, 1953). Позиция этого автора, повлиявшая значительным образом на формирование стандартов научности в современной экономической теории (Блауг, 2004), сыграла с ней злую шутку. Переориентировав внимание исследователей на необходимость делать акцент на эмпирическую проверку, в том числе необходимость прогнозировать развитие экономических событий, доминирование указанной позиции прямо предполагало необходимость игнорирования анализа реалистичности посылок экономического исследования и их верификации.

В действительности, в последующие десятилетия в экономической науке оказалось невозможным установить в качестве всеобщего стандарта эмпирическую проверку результатов исследования и определять степень сбываемости экономических прогнозов, что связано также и с его внутренней противоречивостью эмпирических (позитивистских) критериев. Любая экономическая теория представляет собой всегда как минимум набор значимых тезисов и гипотез, логически и функционально связанных между собой. Эмпирической проверке в этой связи подвергается именно подобный комплекс, и в случае его фальсификации

всегда встаёт вопрос относительно того, фальсифицируется ли весь комплекс указанных гипотез, посылок, тезисов или речь идёт о том, что есть возможность трансформировать указанный комплекс, сохранив отдельные гипотезы, тезисы и суждения, изменив при этом другие (Блауг, 2004).

Таким образом, экономическая теория не располагает в настоящее время каким бы то ни было единственным универсальным критерием научности и проверяемости на истинность теоретических суждений, в связи с чем возникает потребность в стремлении использования всего ряда доступных способов демаркации истинности научного знания. В этой связи возрастает также значимость верификации самих посылок экономико-теоретического анализа.

Подобная верификация должна стать, кроме того, одним из средств профилактики нарастания догматизации и схоластичности экономической науки. Такими пороками во многом страдает целый ряд современных экономических теорий. Помимо упомянутой неоклассической теории примером догматизации может служить также марксистская политическая экономия, причём не только её советский образец. В современных исследованиях, опирающихся на трудовую теорию стоимости (Николаев, 2003), исходным пунктом по-прежнему остается либо апелляция к интеллектуальной преемственности (воспринимаемой в рамках марксистской парадигмы трудовой теории собственности как «Смит – Рикардо – Маркс»), либо к разработанным во времена СССР истматовским конструкциям (так называемому, формационному подходу), предполагающим неизбежно заданное и, естественно, догматизированное восприятие процесса исторического развития как последовательную и неизбежную смену общественных способов производства. Исходя из подобных представлений, справедливость которых якобы «была доказана» в прошлом, происходит как бы неизбежное обращение к категориальному аппарату и концепциям трудовой теории стоимости как к «необходимому», если не единственно возможному теоретическому инструментарию экономического исследования.

В этой связи в экономической науке актуализируется обращение к подходам, предполагающим акцент и критическое переосмысление посылок теоретического исследования, в том числе с позиции оценки их реалистичности. В контексте развития экономической мысли XVIII – начала XX столетий примером такого подхода может, на наш взгляд, являться праксиологическая концепция деятельности одного из основоположников неоавстрийской экономической теории – Людвиг Мизеса. В свою очередь она также нуждается в критическом осмыслении в целях нивелирования догматичности её восприятия. Такое осмысление необходимо, в том числе и в связи с исследованием этической составляющей экономического поведения. Последующий анализ для нас интересен также не только с точки зрения исследования конкретной теоретической концепции Л. Мизеса, но и с точки зрения исследования фундаментальных оснований этического поведения (Козловски, 1999. С. 215-218) в рамках экономических концепций, отражающих либеральный подход.

Представляется, что предложенный Мизесом праксиологический подход к анализу деятельности как претендующий на универсальную характеристику целенаправленного поведения людей в обществе, является продолжением традиций либеральной экономической теории А. Смита, Д. Рикардо, Джона С. Милля и собственно классиков австрийской политэкономии, предложивших в экономической науке свою версию маргинальной теории ценности.

Суть праксиологического подхода, как известно, возможно определить как попытку представить универсальную концепцию, характеризующую человеческую деятельность посредством общих категорий, таких как «цели», «средства», стремления к получению максимально возможного удовлетворения («уменьшения беспокойства») и т.д. Сама возможность представить таким образом человеческую деятельность, согласно Мизесу, возникает благодаря развитию свободной рыночной экономики, освобождающейся от институциональных ограничений и государственного вмешательства и занимающей ключевое место в жизни

современного общества. Деятельность индивидов в рамках рыночной экономики представляет собой прообраз и, в то же время, хрестоматийный пример праксиологического поведения, ориентированного на свободное стремление к максимизации собственного удовлетворения посредством рационального осмысления и принятия решений, связанных со свободным выбором целей и оптимальных средств достижения таких целей.

Соответственно, в рамках такого подхода транслируются и развиваются в историко-экономическом смысле, либеральные (в рамках распространяемой в настоящее время политико-экономической терминологии «либертарианские»), представления о рынке как о «естественном» социальном механизме, в рамках которого обеспечивается свободное и максимально эффективное взаимодействие и координация рационального поведения индивидов в экономике. При этом «естественность» выражается как раз в том, что рынок проявляется именно спонтанным образом, когда люди имеют возможность организовать автономную деятельность, направленную на производство и обмен продукции (товаров и услуг) в отсутствие доминирования властного политического принуждения в хозяйственной сфере.

Деятельность в условиях подобной свободы естественным образом является выгодной в рамках складывающейся в обществе системы разделения труда. Заимствуя сформулированный Д. Рикардо применительно к сфере внешней торговли известный закон сравнительных преимуществ, Мизес реинтерпретирует его как всеобщий «закон образования связей». Последний обосновывает выгоду общественного сотрудничества при ограниченной мобильности перемещения используемых ресурсов, вне зависимости от уровня индивидуальных способностей и производительности отдельных индивидов или организаций. Это происходит благодаря взаимовыгодной специализации в деятельности индивидов, которые ориентируются на относительные преимущества и уровень производительности, выбирая для себя те виды деятельности, которые могут выполняться ими по сравнению с другими индивидами более эффективно.

Критический взгляд на предлагаемый Мизесом праксиологический подход предполагает, в частности, ревизию ряда предлагаемых им предпосылок и ключевых тезисов его исследовательской программы и теоретической концепции. В частности, в рамках либеральной экономической традиции им некритично транслируется положение, согласно которому, рыночная эффективность возможна именно и исключительно как побочный результат взаимодействия индивидов, преследующих собственную выгоду. Кроме того, как характер экономической деятельности, так и специфика собственно научного исследования, в том числе именно подобного рода деятельности, неоднократно определяются Мизесом как ценностно нейтральные. Например, он указывает на то, что «любая деятельность стимулируется побуждением устранить ощущаемое беспокойство. Для науки о деятельности не имеет значения, как люди квалифицируют это беспокойство с точки зрения психологии, физиологии или этики» (*Мизес, 1999. С. 219*). Подобные декларации должны были, очевидно, подтвердить объективный, «свободный от оценок» характер как предмета исследования – человеческой деятельности как таковой, включая её значимую рыночно-экономическую составляющую, так и концепций, претендующих на её адекватное и непредвзятое научное изучение. К последним относились праксиология и собственно неоавстрийская экономическая теория в интерпретации Мизеса.

Проблема видится в том, что Мизес, претендовавший на реалистичность собственной теоретической концепции, как относительно её содержательного, преимущественно логического анализа, так и реализма используемых им посылок, явно или неосознанно игнорировал анализ вопроса, связанного с этическими проблемами, возникающими у индивидов при реализации договорных соглашений, хотя последним он закономерно отводил центральное место в системе рыночного хозяйства (*Мизес, 1999. С. 185*). В современной экономической теории данная

проблема во многом успешно разрабатывается в русле новой институциональной экономической теории (НИЭТ) и определяется как «проблема оппортунизма» (Фуруботн и Рихтер, 2005, С. 169-170).

В рамках классического либерального подхода в экономической науке, невольным заложником которого в данном вопросе похуже стал также и Мизес, несмотря на своё собственное стремление к развитию реалистической экономической науки, традиционным считалось восприятие актов рыночного обмена (сделок) как одномоментных либо кратковременных событий, имеющих сравнительно простую природу.

«Причина» проникновения этической проблематики в содержание рыночной деятельности индивидов и возникающей в рамках реализации контрактных соглашений состоит в том, что в реальной рыночной экономике существует значительный (а по стоимостным параметрам – преобладающий) сегмент так называемых сложных сделок, которые могут отличаться как минимум одним из следующих двух параметров:

- средне- и долгосрочные сделки, исполняемые в течение сравнительно продолжительного срока после момента заключения соответствующего договора (контракта);

- слабая информационная прозрачность сделки, предполагающая наличие ряда параметров, в том числе специфических особенностей приобретаемых товаров и услуг и условий самого контракта, комплексная оценка которых не представляет собой тривиальной задачи хотя бы для одной из его сторон.

Важно подчеркнуть, что роль и значимость такого типа сделок возрастает в связи с технологическим и экономическим развитием, предполагающим распространение сложных и долгосрочных сделок в современной экономике.

Сложность комплексной оценки такого рода сделок и/или длительность их исполнения приводят к распространению ситуаций, когда у сторон сделки под влиянием изменившихся обстоятельств или посредством информации, неравномерно распределённой между сторонами таких сделок, возникает противоречие. Последнее состоит в возможности выбора между дополнительно возникающей выгодой в результате нарушения условий ранее заключённых контрактных соглашений и невозможностью извлечь подобную выгоду при готовности продолжать исполнять указанные соглашения.

Следует подчеркнуть, что фактически отсутствуют возможности нивелировать указанную проблему посредством готовности в соответствии с принципом Парето-эффективности компенсировать потерпевшему в рамках ранее заключённой сделки в результате оппортунистического поведения другой стороны возникшие убытки, за исключением судебного способа улаживания уже проявившихся конфликтов. Это связано с неизбежным ухудшением отношений, возникающим в результате нарушения контрактных обязательств. Отражением проблемы соблюдения контрактных обязательств является оценка уровня доверия как относительно партнёров уже заключивших сделки, так и относительно ожиданий, связанных с заключением сделок в будущем. При этом роль проблемы доверия возрастает именно в рамках рыночного общества (Селигмен, 2002). Получается, что проблема этического поведения в рамках контрактных рыночных отношений неустранима, по крайней мере при анализе сложных сделок, и не может быть исключена посредством апелляции к принципу ценностной нейтральности как из содержания исследуемой деятельности, так и из проблематики экономического исследования без ущерба для исследования реальной экономики.

Справедливости ради отметим ряд оговорок, сделанных самим Мизесом в его фундаментальном труде «Человеческая деятельность» относительно проблемы добросовестности рыночного экономического поведения. Например, он следующим образом подчёркивает значимость нравственных принципов: «либеральное мнение состоит в том, что цель нравственных принципов – заставить индивидов приводить своё поведение в соответствие с требованиями жизни в обществе, воздерживаться от

любых действий, наносящих вред сохранению мирного общественного сотрудничества и улучшению отношений между людьми» (*Мизес, 1999. С. 148*). Более того, Мизес прямо указывает на необходимость вмешательства государства в случае, когда «в рыночном обществе прямое сдерживание или принуждение применяются только с целью предотвращения действий, наносящих вред общественному сотрудничеству» (*Мизес, 1999. С. 272*). Конечно, в контексте праксиологического подхода, отстаивающего концепцию «минархизма» (минимально возможного участия государства в жизни общества), акцент в решении проблем экономического оппортунизма должен делаться на правовые и судебные способы решения проблемы, чтобы нивелировать, в том числе тенденцию нарастания вмешательства государства.

В контексте правильного понимания допустимого эгоистического поведения, определяющего экономическую активность в рыночном обществе, показательна ещё одна цитата классика неонавстрийской школы: «Люди сотрудничают... постольку, поскольку это лучше всего соответствует их собственным интересам. Не любовь, не милосердие, не какие-либо иные благие чувства, а правильно понятый эгоизм есть то, что изначально побуждает человека приспосабливаться к требованиям общества, уважать права и свободы окружающих...» (*Мизес, 1999. С. 159-160*). Т.е. цитированное по сути означает то, что «правильно понятый» эгоизм не исключает, но предполагает этическую составляющую, ограничивающую в частности проявления оппортунистического поведения в рамках контрактных отношений, несмотря на то, что указанная проблема автором «Человеческой деятельности» похожа слабо осознавалась. При этом Мизес акцентировал своё внимание также на проблеме различной степени информированности участников рынка (*Хьюльснер, 2013. С. 552*), что являлось исходной проблемой исследования в НИЭТ проблем заключения и исполнения контрактов.

Конечно, в рамках НИЭТ проблема экономического оппортунизма актуализируется, серьёзно и последовательно исследуется в последние десятилетия. В её контексте исследуются как вопросы, связанные с дифференциацией рынков, определяемой степенью риска распространения неблагоприятного отбора и морального риска, т.е. соответственно, предконтрактного и постконтрактного оппортунизма на них, так и институциональные механизмы, обеспечивающие профилактику оппортунистического поведения. С другой стороны, важно подчеркнуть, что проведённый анализ акцентирует внимание на факте неустранимости этической составляющей из анализа контрактных отношений в рамках сложных сделок.

Полагаем, что как сравнительный анализ эвристических возможностей различных экономических школ, так и междисциплинарные исследования будут эффективно способствовать приращению экономического знания, тем более что успешные попытки инкорпорировать положения отдельных научных школ, например, в рамках эволюционного подхода (*Вольчик, 2004*) уже предпринимаются. В контексте же праксиологического подхода, адекватный учёт этической проблематики придаёт дополнительную значимость следующим словам Людвига Мизеса: «Человеческая деятельность суть проявление разума. В этом смысле праксиология может быть названа моральной наукой (*Geisteswissenschaft<sup>2</sup>*)» (*Мизес, 1999. С. 134*).

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

*Автономов В. С.* (1998). Модель человека в экономической науке. С-Пб.: «Экономическая школа», С-Пб. Государственный университет экономики и финансов, Высшая школа экономики.

*Блауг М.* (2004). Методология экономической науки или как экономисты объясняют. М.: НП «Журнал Вопросы экономики». [*Blaug M.* (1992). *The methodology of economics or how economists explain*. 2<sup>nd</sup> ed. Cambridge University Press].

<sup>2</sup> Наука о духе (нем.).

Бруннер К. (1993). Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // *THESIS*, Вып. 3, с. 51–72. [Brunner K. (1987). The perception of man and the conception of society: Two approaches to understanding society. *Economic Inquiry*, July, vol. 25, pp. 367–388].

Вольчик В. В. (2004). Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов-н/Д.: Изд-во Ростовского университета.

Козловски П. (1996). Этика капитализма. Эволюция и общество. С-Пб.: «Экономическая школа». [Koslowski P. (1995). *Ethics of Capitalism. Evolution and Society*. 5<sup>th</sup> ed. Tubingen].

Козловски П. (1998). Общество и государство: неизбежный дуализм. М.: Республика. [Koslowski P. (1982). *Society and state: inevitable dualism*. Klett-Cotta, Stuttgart].

Козловски П. (1999). Принципы этической экономики. С-Пб.: «Экономическая школа», С-Пб. Государственный университет экономики и финансов, Высшая школа экономики. [Koslowski P. (1988). *Principles of ethical economics*. J. C. V. Mohr, Tubingen].

Лал Д. (2009). Возвращение «невидимой руки»: актуальность классического либерализма в XXI веке. М.: Новое издательство. [Lal D. (2006). *Reviving the invisible hand: The case for classical liberalism in the twenty-first century*. Princeton University Press].

Мандевиль Б. (1974) Басня о пчёлах. М.: Советская энциклопедия.

Мизес Л. (2000). Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. М.: Экономика. [Mises L. v. (1996). *Human action: A Treatise on Economics*. 3d rev. ed. Chicago, Contemporary Books, Inc.].

Николаев А. Б. (2003) Теория трудовой стоимости и современность. М.: Международные отношения.

Рих А. (1996). Хозяйственная этика. М.: Посев. [Rich A. (1987). *Economical ethics*. Gutersloh. Gutersloher Verlagshaus Mohn].

Селигмен А. (2002). Проблема доверия. М.: Идея-пресс. [Seligmen A. B. (1994). *The problem of trust*. Princeton University Press].

Смит А. (1993). Исследование о природе и причинах богатства народа. М.: Наука. [Smith A. (1977). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. University of Chicago Press].

Смит А. (1997). Теория нравственных чувств. М.: Республика. [Smith A. (1977). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. University of Chicago Press].

Фридман М. (1994). Методология позитивной экономической науки // *THESIS*, Вып. 4, с. 20–32. [Friedman M. (1953). *Essays in positive economics*. Chicago, University of Chicago Press].

Фуроботн Э. Г. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория достижения новой институциональной экономической теории. С-Пб.: Изд-во С-Пб.ГУ. [Furubotn E. G. and Richner R. (2000). *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor. The University of Michigan Press].

Хоман К. и Бломе-Дрез Ф. (2001). Экономическая и предпринимательская этика / Политическая и экономическая этика. М.: ФАИР-ПРЕСС. [Homan K. and Blome-Drees F. (1997). *Economics's and Entrepreneur's Ethics*. Getingen].

Хюльсман Й. Г. (2013). Последний рыцарь либерализма: жизнь и идеи Людвига фон Мизеса. М., Челябинск: Социум. [Hulsmann J. G. (2007). *Mises: The Last Knight of Liberalism*. – Ludwig von Mises Institute. Auburn, Alabama].

Явлинский Г. А. (2014). Рецессия капитализма: скрытые причины. М.: Изд. дом Высшей школы экономики. [Yavlinsky G. (2011). *Realeconomik: The Hidden Cause of the Great Recession (And How to Avert the Next One)*. New Haven & London: Yale University Press].

## REFERENCES

- Avtonomov V. S.* (1998). Model of man in economics. St. Petersburg, Economic School [Ekonomicheskaya Shkola] Publ., State University of Economics and Finance. (In Russian).
- Blaug M.* (2004). The methodology of economics or economists explain. Moscow, Publ. House "Voprosy Ekonomiki". (In Russian). [*Blaug M.* (1992). The methodology of economics or how economists explain. 2<sup>nd</sup> ed. Cambridge University Press].
- Brunner K.* (1993). The perception of man and the conception of society: Two approaches to understanding society. *THESIS*, vol. 3, pp. 51-72. (In Russian). [*Brunner K.* (1987). The perception of man and the conception of society: Two approaches to understanding society. *Economic Inquiry*, July, vol. 25, pp. 367-388].
- Volchik V. V.* (2004). The evolution paradigm and institutional transformation of Economy. Rostov-on-Don, Publ. House of Rostov State University. (In Russian).
- Koslowski P.* (1996). Ethics of Capitalism. Evolution and Society. St. Petersburg, Publ. House "The School of Economics". (In Russian). [*Koslowski P.* (1995). Ethics of Capitalism. Evolution and Society. 5<sup>th</sup> ed. Tubingen].
- Koslowski P.* (1998). Society and state: inevitable dualism. Moscow, Republic Publ. (In Russian). [*Koslowski P.* (1982). Society and state: inevitable dualism. Klett-Cotta, Stuttgart].
- Koslowski P.* (1999). Principles of ethical economics. St. Petersburg, Publ. House "The School of Economics", State University of Economics and Finance, Graduate School of Economics. (In Russian). [*Koslowski P.* (1988). Principles of ethical economics. J. C. B. Mohr, Tubingen].
- Lal D.* (2009). Reviving the invisible hand: The case for classical liberalism in the twenty-first century. Moscow, A New Publisher. (In Russian). [*Lal D.* (2006). Reviving the invisible hand: The case for classical liberalism in the twenty-first century. Princeton University Press].
- Mandeville B.* (1974). Fable of the Bees. Moscow, Publ. House Soviet Encyclopedia [Sovetskaya Enciclopedia]. (In Russian).
- Mises L. V.* (2000). Human action: A Treatise on Economics. Moscow, Economics [Economika] Publ. (In Russian). [*Mises L. v.* (1996). Human action: A Treatise on Economics. 3d rev. ed. Chicago, Contemporary Books. Inc.].
- Nikolaev A. B.* (2003). Theory of labor value and modernity. Moscow, International Relations [Mezhdunarodnye Otnosheniya] Publ. (In Russian).
- Rich A.* (1996). Economic ethics. Moscow, Crop [Posev] Publ. (In Russian). [*Rich A.* (1987). Economical ethics. Gutersloh. Gutersloher Verlagshaus Mohn].
- Seligmen A. B.* (2002). The problem of trust. Moscow, Idea-Press Publ. (In Russian). [*Seligmen A. B.* (1994). The problem of trust. Princeton University Press].
- Smith A.* (1993). An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. Moscow, Science [Nauka] Publ. (In Russian). [*Smith A.* (1977). An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. University of Chicago Press].
- Smith A.* (1997). The theory of moral sentiments. Moscow, Republic [Respublika] Publ. (In Russian). [*Smith A.* (1982). The theory of moral sentiments. Liberty Fund].
- Friedman M.* (1994). Methodology of positive economics. *THESIS*, vol. 4, pp. 20-32. (In Russian). [*Friedman M.* (1953). Essays in positive economics. Chicago, University of Chicago Press].
- Furubotn E. G.* and *Richner R.* (2005). Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. St. Petersburg, Publ. House of the St. Petersburg State University. (In Russian). [*Furubotn E. G.* and *Richner R.* (2000). Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. Ann Arbor. The University of Michigan Press].
- Homan K.* and *Blome-Drees F.* (2001). Economics's and Entrepreneur's Ethics / Political and economic ethics. Moscow, FAIR-PRESS. (In Russian). [*Homan K.* and *Blome-Drees F.* (1997). Economics's and Entrepreneur's Ethics. Getingen].
- Hulsmann J. G.* (2013). Ludwig von Mises: The last knight of liberalism.

Moscow, Chelyabinsk, Society [Sotsium] Publ. (In Russian). [*Hulsmann J. G.* (2007). *Mises: The Last Knight of Liberalism.* – Ludwig von Mises Institute. Auburn, Alabama].

*Yavlinsky G. A.* (2014). *Recession capitalism: the underlying causes.* Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian). [*Yavlinsky G.* (2011). *Realekonomik: The Hidden Cause of the Great Recession (And How to Avert the Next One).* New Haven & London: Yale University Press].

## РАЗМЫШЛЕНИЯ О КАПИТАЛИЗМЕ, ИННОВАЦИЯХ И ДИНАМИЗМЕ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

РОЗМАЙНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент,  
НИУ ВШЭ, г. Санкт-Петербург,  
e-mail: rozvit@mail.ru*

ЛОЖНИКОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА,

*доктор экономических наук, профессор,  
Томский государственный университет, г. Томск,  
e-mail: tfg@mail.ru*

*Статья представляет собой расширенную критику выдвинутой Яношем Корнаи «теории склонности к инновациям и динамизму» и содержит гипотезу, объясняющую, почему экономическая система постсоветской России является неинновационной. Авторы показывают, что предлагаемое Корнаи противопоставление «инновационный капитализм/неинновационный социализм» является искусственным и ангажированным. Вопреки мнению Корнаи, в рамках отечественного социализма были инновационные достижения, есть они сегодня и в смешанных капиталистических системах с элементами экономики социализма, в частности, (индикативного) централизованного планирования (Китай, Индия). Напротив, сложившаяся сегодня в России экономическая система «семейно-кланового капитализма» отбивает у агентов стимулы к учету долгосрочных последствий своих решений: российские домохозяйства и фирмы склонны недооценивать будущее, зачастую страдая от «инвестиционной близорукости». Оппонируя Корнаи и основываясь на принципе историзма, авторы подчеркивают важность проблемы специфического места России в мировом разделении научного труда и необходимости компенсации издержек НИР-специализации выгодами ОКР-кооперации. Основные идеи статьи подкрепляются большим количеством эмпирических данных.*

**Ключевые слова:** инновации; созидательное разрушение; капитализм; семейно-клановый капитализм; экономика России.

## THINKING ABOUT CAPITALISM, INNOVATION AND DYNAMICS IN POST-SOVIET RUSSIA

ROZMAINSKY IVAN, V.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,  
NRU HSE, Saint-Petersburg,  
e-mail: rozvit@mail.ru*

LOZHNIKOVA ANNA, V.,

*Doctor of Economics (DSc), Professor,  
Tomsk State University, Tomsk,  
e-mail: tfg@mail.ru*

*The paper is the extended critique of Kornai's «theory of propensity to innovate» and contains hypothesis explaining why the Post-Soviet Russian economic system is non-*

*innovative. Authors show that proposed by Kornai opposition «innovative capitalism / non-innovative socialism» is far-fetched. Contrary to Kornai, we can find innovative achievements in the Soviet socialist system as well as in the mixed capitalist systems with elements of socialism, in particular, with (indicative) centralized planning (China, India). Just the reverse, emerged in contemporary Russia economic system of «family-clannish capitalism» discourages agents' incentives to the account of their decisions' long-term consequences. The Russian households and firms underestimate their future and suffer from «investor myopia». Acted as the opponents to Kornai and based on the principle of historicism the authors emphasize the problem of specific place of Russia in the international division of scientific labor. They suppose that benefits from cooperation in the development activity should offset cost of specialization in the research work. The main ideas of the paper are confirmed by the large quantity of empirical stuff.*

**Keywords:** *innovation; creative destruction; capitalism; family-clannish capitalism; economy of Russia.*

**JEL:** *E10, O10, O30, P10, P50.*

«Результаты научных исследований становятся общедоступными благодаря интернациональному характеру современной науки... В США с их философией прагматизма уделяется фундаментальной науке в структуре НИОКР меньше внимания, чем в европейских странах».

*Ковалев Ю. Ю. (2002)*

«В современной неинституциональной теории основной акцент обычно делается на тех факторах, которые определяют востребованность инноваций и обусловленное ими вознаграждение для тех, кто их разрабатывает и внедряет... В экономической теории существуют концепции, согласно которым на творческий поиск вообще не распространяются законы рынка и мотивы прибыли».

*Скоробогатов А. С. (2009)*

### Вместо введения

Данная статья представляет собой нечто вроде комбинации «расширенной рецензии» на первую часть «Инновации и динамизм» книги Яноша Корнаи «Размышления о капитализме», вышедшей совсем недавно, в 2012 году, в издательстве Института Гайдара, и наброска гипотезы, призванной объяснить закономерности инновационной активности в постсоветской России. Основная задача статьи состоит в попытке объяснить, почему экономика России, перешедшая – в том числе, и, следуя заветам Корнаи, – на капиталистические рельсы, отличается сравнительно низкой инновационной активностью, причем не только в 1990-е годы, когда страна сильно страдала от трансформационного спада (впервые описанном также венгерским экономистом). В нулевые и десятые годы, когда происходил и происходит экономический рост, состояние инновационной сферы в России явно оставляет желать лучшего. Дело в том, что из логики рассуждений Корнаи следует, что капиталистическая экономика есть инновационная экономика. Опыт постсоветской России явно указывает на то, что не всякая капиталистическая экономика является таковой. Почему это так, мы попробуем объяснить, используя инструментарий классической политэкономии и неортодоксальной экономической мысли, в первую очередь, посткейнсианства, акцентирующего особую роль неопределенности, завышенная степень которой препятствует принятию множества решений, приносящих стратегически важную для общества отдачу лишь в далеком будущем.

Нам представляется, что обсудить предложенную Корнаи теорию о якобы «имманентной исключительно капитализму склонности к инновациям и динамизму» очень важно, как минимум, по двум причинам. Во-первых, венгерский экономист является «культовой» фигурой для современной экономической науки, по

крайней мере, того ее раздела, который занимается постсоциалистическими экономиками. Во-вторых, кроме Корнаи никто из известных современных экономистов не попытался осмыслить, как склонность к инновационной активности связана с различиями в экономических системах. *Почему одни системы склонны к инновациям, опираясь на соответствующий, словно встроенный в них механизм генерации и диффузии инноваций, а другие нет?* Почему одни страны преуспевают на основе экономического роста, базирующегося на инновациях, а другие страны, если и находятся в длительной стагнации, то растут исключительно на основе углубления сырьевой зависимости от более развитых держав?

Сначала мы вкратце опишем основные аспекты предложенной Корнаи теории «склонности к инновациям и динамизме при капитализме» и подвергнем критике эти аспекты. Затем приведем эмпирические данные, указывающие на состояние и динамику инновационной активности в советской и постсоветской России после того, как она вышла из трансформационного спада. Проведем сравнение выявленных тенденций с дореволюционной капиталистической Россией и попытаемся разобраться, почему Россия за последние годы пока что не преуспела в сфере инноваций.

### Основные аспекты теории «склонности к инновациям и динамизму» Корнаи

Согласно Корнаи, едва ли не главным преимуществом экономической системы капитализма является ее способность перманентно генерировать инновации. Благодаря этому в данной системе происходит экономический рост, основанный на техническом прогрессе. В своей работе для обоснования данного тезиса Корнаи сначала приводит длинный перечень продуктовых революционных инноваций, а также новых способов производства и новых форм организации, получивших применение в XX веке в отраслях, производящих потребительские товары, и показывает, что все они произошли в капиталистических странах (главным образом, в США). Среди этих 89 наименований – интегральные микросхемы и лазерные принтеры, винчестеры и мобильные телефоны, социальная сеть Facebook и сайт по обмену видео Youtube, чайные пакетики и растворимый кофе, шариковые ручки и светокопировальные аппараты, микроволновая печь и кроссовки, лейкопластыри и одноразовая бритва, видеомэгафоны и кубик Рубика, тележки для покупок и штрихкоды, и др. (Корнаи, 2012. С. 40-44). Повторим: все эти нововведения были внедрены в прошлом веке в капиталистических странах, и ни одно из них не произошло в странах социализма.

Далее Корнаи приводит примеры распространения инноваций и, используя статистические данные, показывает, что социалистические общества всегда отставали от капиталистических в области внедрения инноваций, как технологических, так и продуктовых. Так, целлофан был впервые внедрен во Франции в 1917 году, в США в 1924 году, Германии в 1925 году, а в СССР лишь в 1936 году, и т. д. При этом приводятся весьма пространные рассуждения о том, как социалистическая система точно или кустарно копировала капиталистические оригиналы (Корнаи, 2012. С. 46-47).

Анализ этих и прочих данных побуждает Корнаи сделать вывод, согласно которому капиталистическая система непрерывно генерирует инновации в массовом промышленном производстве, в то время как социалистическая система органично не способна к этому. Правда, венгерский экономист забывает, что, к примеру, промышленное получение синтетического каучука и его масштабное производство, а также изобретение телевидения и начало теле вещания впервые «имели место» в СССР, а не США или какой-либо другой капиталистической стране (Рязанов, 2012. С. 287). Первым, кто предложил использование магнитно-резонансной томографии (МРТ) для диагностики заболеваний, был советский ученый В. А. Иванов – его изобретение (включая способ и устройство аппарата) датируется 1960 г. (изобретателю, лейтенанту Советской Армии, было в то время всего 24 года). И

заблуждается не только Корнаи: первым описанием МРТ как метода диагностики до сих пор считается статья «Создание изображения с помощью индуцированного локального взаимодействия; примеры на основе магнитного резонанса» профессора П. Лотербура, опубликованная в 1973 году журналом «Nature». Впервые в мире атомная электростанция (АЭС) появилась в Обнинске, а первый в мире атомный ледокол – в составе Мурманского морского пароходства. Не учитываются и успехи СССР в области освоения космоса и в военной сфере (Рязанов, 2012. С. 288).

Таким образом, мы не можем не обратить внимания читателя, как минимум, на встречную тенденцию, описанную в современных российских монографиях и учебных пособиях по инновационному менеджменту и интеллектуальной собственности. «Пользуясь открытыми описаниями авторских свидетельств, западные фирмы много десятилетий беззастенчиво использовали решения советских изобретателей в продукции, которую продавали по всему миру и в самом СССР. С введением в действие Патентного закона РФ (в 1992 г. – прим. авт.) появилась возможность переоформить авторские свидетельства в патенты, принадлежащие конкретному гражданину или компании. Но западные фирмы, декларируя игру по правилам, продолжают искать возможности пиратского использования российских изобретений. Например, когда несколько лет назад солидной компании «Сименс», уличенной в использовании российского изобретения, предложили оформить лицензионное соглашение, последовал ответ, что ввозить и продавать не вполне чистую в патентном отношении продукцию разрешило советское государство, имевшее монополию на внешнюю торговлю и права на изобретения, защищенные авторскими свидетельствами, а значит оно не возражало и против использования прав интеллектуальной собственности» (Зинов, 2003. С. 64-65).

К сказанному лишь остается добавить общеизвестный статистический факт – к середине 70-х годов XX века СССР занимал 2 место в мире после Японии по объему поданных заявок на изобретения и первое (!!!) – по количеству выданных на национальных заявителей патентов. Кстати, о только что упомянутой Японии. Этому бессменному мировому лидеру по количеству изобретений и патентов принадлежат всего-навсего 4(!) из 89 в списке революционных инноваций Корнаи. Единичны в данном списке и названия других, кроме США, развитых капиталистических стран – Великобритания, Италия, Франция, Швейцария, Швеция, Нидерланды, Дания. Итак, непредвзятый анализ исходного эмпирического материала, на наш взгляд, серьезно «подмывает» прямолинейность воздвигаемой венгерским ученым теоретической конструкции: «инновационный динамичный капитализм – плетущийся в хвосте технического прогресса социализм».

Никак не укладывается в теорию Корнаи следующая статистика. Научный персонал к началу трансформационного спада распределялся между капитализмом и социализмом равномерно – на долю стран СЭВ включая СССР приходилось 49% от числа ученых и инженеров, причем внутри второго блока доля Северной Америки (26%) даже немного уступала доле Зарубежной Азии (27%). А за XX век (период, анализируемый Корнаи) в США было сделано 40% всех открытий и изобретений, Россия и СССР вместе дали 23%, Франция – 5,4%, Германия – 11,5%, Великобритания – 16,4% соответственно (Ковалев, 2002. С. 47, 81, 93).

### **Говорим «капитализм», подразумеваем «инновации»?**

Итак, перефразируя В. Маяковского, далеко не всякий капитализм способствует инновациям и динамизму. Этого не учел Корнаи, когда противопоставлял капитализм и социализм в своей книге «Размышления о капитализме». Такое однобокое противопоставление двух систем – один из тех аспектов теории Корнаи, с которым почти невозможно согласиться.

Как уже было отмечено выше, эта теория сознательно игнорирует огромные инновационные достижения, в первую очередь, СССР, в военно-технической сфере. Можно ли согласиться с таким исходным условием для дальнейшего теоретического

анализа, ведущего к весьма амбициозным обобщениям?

Возражения вызывает уже само структурирование материала, при котором некоторые схемы рождения инноваций при капитализме именуется альтернативными по отношению к предпринимательству по шумпетеровскому типу (Корнаи, 2012. С. 54-56). В качестве таковых названы: инициирование и финансирование инноваций в военном секторе; инициирование и финансирование инноваций в государственном гражданском невоенном секторе, зачастую, в сфере здравоохранения; наконец, по инициативе и при финансировании неправительственных, некоммерческих организаций или ассоциаций. Статистические же факты говорят вовсе не об альтернативности, а о явной концентрации в военном секторе «центра тяжести» финансирования американских НИОКР, снимающей почти целиком фактор неопределенности внедрения разработок для гражданского применения (см. табл. 1).

Таблица 1

**Доля отдельных областей исследований в государственном финансировании НИОКР развитых стран в 1990 г., в %**

Исследовательская цель	США	Япония	ЕС
Использование окружающей среды	1	1	3
Пространственная планировка и инфраструктура	1,8	1,9	2,3
Загрязнение окружающей среды	0,6	0,5	4,9
<b>Защита человеческого здоровья</b>	<b>13,4</b>	<b>2,8</b>	<b>3,2</b>
Рациональное использование энергии	4,3	21,9	29,3
Сельскохозяйственная продукция и технология	2	3,6	4,7
<b>Промышленное производство и технология</b>	<b>0,2</b>	<b>4,2</b>	<b>47,0</b>
Общественные структуры и отношения	1,3	1,1	1
Исследования космоса	9	6,8	0,8
<b>Всеобщее развитие знаний</b>	<b>-</b>	<b>42,5</b>	<b>-</b>
Нецелеориентированные исследования	3,8	8	3
<b>Военные исследования</b>	<b>62,6</b>	<b>5,7</b>	<b>-</b>
Всего	100	100	100

*Источник: (Ковалев, 2002. С. 63) (выделено авт.)*

Итак, в структуре государственного финансирования НИОКР в США, на родине большинства инноваций по списку Корнаи, очевидно безоговорочное военное «превосходство». В то же самое время венгерский ученый делает существенную оговорку о том, что «большинство радикальных инноваций осуществляется в рамках схемы Шумпетера», кроме того, даже те инновации, которые зародились как-то иначе, распространяются, как полагает Корнаи, «рыночно мыслящими новаторами» (Корнаи, 2012. С. 56).

Также очевидна американская позиция номер два в структуре финансирования государственных расходов на НИОКР – в сфере здравоохранения. И этот пример, безусловно, достоин подражания, равно как обязательность наличия сильной медицинской школы в составе практически всех ведущих американских университетов, что создает широкое поле для трансфера научных разработок. Следует признать, что в этом вопросе капитализм действительно выигрывает: в 1888 г. императорский университет в Томске был открыт именно в составе единственного медицинского факультета, а уже в советское время он был выделен в самостоятельный Томский медицинский институт (ныне – Сибирский государственный медицинский университет). Но вернемся к списку революционных

инноваций Корнаи. Значительная роль сектора здравоохранения, признаваемая всеми участниками дискуссии об инновационности капитализма и социализма, почти не нашла отражения в данном списке. Исключение «лейкопластырь» лишь подтверждает правило. Вряд ли найдутся желающие оспорить тезис о том, что разработка новых лекарственных средств не меньше, чем ноутбук и кофеварка, изменила жизнь современного человека, буквально продлив ее продолжительность и облегчив страдания больных.

Невероятно, но факт: масштабные инвестиции (47%) по направлению «Промышленное производство и технология» почти не обеспечили ЕС достойного вклада в список инноваций по Корнаи. По другому, «непрагматичному», направлению «Всеобщее развитие знаний» в гордом одиночестве оказалась Япония с близким к предыдущему европейскому значению – 42,5%. Заметим, что это несколько выходит за рамки другого основополагающего тезиса ученого из МГУ Ковалева: «В мире насчитывается немного государств, ведущих научный поиск во всех отраслях знаний. Это Россия, США, Великобритания, ФРГ, Франция» (Ковалев, 2002. С. 22). Учет статистических данных бесспорно позволяет добавить в этот ряд и Японию.

Корнаи пытается дать теоретическое объяснение полученным «стилизированным фактам»: он выделяет, обсуждает и обобщает «характерные черты капиталистической экономики, которые не только делают возможным инновационный процесс, но и иницируют его, постоянно развивают и двигают вперед» (Корнаи, 2012. С. 52). К этим чертам Корнаи относит *децентрализованную инициативу, огромное вознаграждение, конкуренцию, масштабные эксперименты, и гибкость финансирования*. То есть, инновации генерируются в экономической системе, в которой новаторы свободно решают, что им делать, ориентируются на те виды деятельности, которые могут принести огромное вознаграждение и победить в конкурентной борьбе, и при этом имеют возможности много экспериментировать с испытанием нововведений на основе доступа к «свободным» финансовым ресурсам, как правило, внешним (Корнаи, 2012. С. 52-54). Все указанные характеристики позволяют и побуждают осуществлять инновации в «шумпетерианском ключе». Здесь Корнаи детализирует и развивает теорию инновационного предпринимательства, основы которой были заложены Йозефом Шумпетером еще в начале прошлого века. Как отмечает венгерский экономист, «предприниматель связывает воедино материальные и личные условия, необходимые для внедрения инноваций, иначе говоря, объединяет кадровые и финансовые ресурсы с производственными мощностями: находит место применения и управляет внедрением нововведения» (Корнаи, 2012. С. 51). Важнейшее преимущество капитализма, по его мнению, состоит как раз в том, что в нем, благодаря вышечисленным пяти «характерным чертам», создается «режим наибольшего благоприятствования» для инновационного предпринимательства в «шумпетерианском ключе». И в этом плане капитализм имеет огромное преимущество перед социализмом, в котором шумпетерианское предпринимательство в принципе невозможно.

В противовес всему вышесказанному, социалистической системе Корнаи отказывает в наличии механизма внедрения изобретений в экономику. Почти симметрично по отношению к пяти характерным чертам инноваций и динамизма при капитализме Корнаи выстраивает ряд из пяти таких же характерных «антиинновационных» черт социализма: централизованные бюрократические команды, крайне низкое или нулевое вознаграждение, отсутствие конкуренции, а также жесткие рамки для экспериментирования с инновациями и финансирования таких экспериментов. Поэтому капитализм склонен к техническому прогрессу, а социализм нет. Правда, Корнаи предусмотрительно делает одну важную оговорку, указывая, что «важную роль играет масса других факторов: уровень развития экономики, уровень образования (включая подготовку научных кадров), уровень и устройство исследовательской и проектно-конструкторской деятельности на

производстве, а также ее финансирование, ассигнование средства на науку со стороны военно-промышленного комплекса и т. д.» (*Корнаи, 2012. С. 62*). Тем не менее, ведущую роль играет именно системная обусловленность инновационного предпринимательства, связанная с пятью описанными институциональными характеристиками склонности капитализма к инновациям. Иными словами, «существует сильная связь между типом системы (капитализм или социализм) как причиной и скоростью технического прогресса и его остальными характеристиками как следствием» (*Корнаи, 2012. С. 65*).

Позволим здесь сделать небольшое отступление о теории созидательного разрушения Й. Шумпетера. Общеизвестно, что очень похожие тезисы о неразрывной связи процессов созидания и разрушения наблюдались до него у других виднейших ученых-экономистов. Так, об этом, применительно к обновлению основного капитала (а не к инновациям, тогда этот термин не использовался), говорил Карл Маркс и здесь мы не можем не вспомнить о сравнительно высоких нормах накопления, характерных для социалистической системы, а также для многих бывших слаборазвитых стран Юго-Восточной Азии. Сравнение ситуации состояния и обновления основного капитала в социалистической системе СССР и в капиталистической России сегодня подводит к следующему результату: имеющая известные изъяны модель «созидание без разрушения» сменилась на еще более худшую – «разрушение без созидания» (прежде всего, мы имеем в виду критический износ основного капитала и масштабное свертывание обрабатывающего сектора отечественной экономики).

Далее, прокомментируем составленные Корнаи пары характерных «антиинновационных» черт социализма и симметричных инновационных черт капитализма соответственно.

А. *Централизованные бюрократические команды - децентрализованная инициатива.* Проведенный анализ влияния крупных промышленных компаний на сектор генерации фундаментального знания в современной России убедительно показал, что в своей основной массе отечественные ученые изначально самостоятельно инициируют научные исследования и лишь впоследствии занимаются поиском источников финансирования у государства и бизнеса для их продолжения (*Куракова и др., 2014*). Подобные отечественные традиции ведут свое начало издавна, из капитализма царской России, и могут быть во многом объяснены творческой спецификой национального менталитета, в большей степени склонного к фундаментальным научным открытиям, чем к прикладным промышленным инновациям.

Проиллюстрируем эту мысль цитатами из книги М.Ильина и Е. Сегала «Александр Порфирьевич Бородин. 1833-1887» (*Ильин и Сегал, 1989*) о великом русском композиторе и ученом-химике, одном из создателей органической химии из плеяды выдающихся ученых с мировым именем. «Основатель научной химии (и ряда других наук – прим. авт.) - Ломоносов, многогранный и глубокий мыслитель, умел охватывать взором всю природу как единое целое (*Ильин и Сегал, 1989. С. 50*). И далее: «Так растет и развивается наука. Сначала идет длительный период собирания фактов. Этой работой терпеливо и настойчиво занимается множество людей в самых различных уголках науки. Каждый делает свое дело, и эта специализация приводит в конце концов к тому, что ученые начинают работать разобщенно, не интересуясь иной раз даже тем, чем заняты близкие соседи. Но для движения вперед нужен широкий кругозор... И вот начинается новый, революционный период развития науки. Наступает время гигантских обобщений, когда количество накопленных знаний переходит в их новое качество, когда хаос превращается в стройный порядок. Для таких обобщений нужны не просто хорошие специалисты – нужны ученые с огромным охватом. Русские ученые не раз выдвигали из своей среды людей такого масштаба» (*Ильин и Сегал, 1989. С. 210*). Это Ломоносов, Менделеев, Бутлеров, Сеченов, Тимирязев из периода царского капитализма в России. И еще интересный факт из новейшей истории: в 2014 году,

впервые за восемь веков истории Кембриджа, профессором математики стала женщина, и она русская – Н. Берлова (*Механик, 2014. С. 42-48*).

*Б. Крайне низкое вознаграждение - огромное вознаграждение.*

Вновь обратимся к капитализму царской России. Вот так Бородин описывал химическую лабораторию Медико-хирургической академии, в которой работал его талантливейший наставник, профессор Н. Н. Зинин. «Лаборатория академии представляла две грязные мрачные комнаты со сводами, каменным полом, несколькими столами и пустыми шкапами. За неимением тяговых шкафов, перегонки, выпаривание и пр. зачастую приходилось делать во дворе, даже зимой. Об организованных практических занятиях не могло быть и речи. Но и при таких условиях у Н. Н. находились всегда охотники работать. Человек пять-шесть всегда работало, частью на собственные средства, частью на личные средства Н. Н.» (*Ильин и Сегал, 1989. С. 43-44*).

И снова читаем о лаборатории Н. Н. Зинина: «И в такой архаической обстановке он делал те изящные и поразительно точные исследования, которые открыли ему с почетом двери в европейские академии и поставили его имя наряду с крупнейшими именами западных химиков!». «Но не приборы делают лабораторию, а ее руководитель. Где ученики группируются вокруг большого ученого, там и с небогатым оборудованием можно многого добиться. Здесь, в этих неказистых, мрачных комнатах, росла и крепла молодая русская химия» (*Ильин и Сегал, 1989. С. 46, 65-66*).

Завершить данный подраздел хотелось бы следующими цитатами из этой же книги. «Россия была страной передовой химии и отсталой химической промышленности» (*Ильин и Сегал, 1989. С. 92*). И далее: «На конгрессе в Карлсруэ русским химикам удалось занять почетное место и завоевать уважение со стороны ученых всего мира. Но в соревновании с западными учеными русские были в невыгодном положении. Подумать только, соду, и ту везли в Россию из-за границы, а уж о более сложных химических реактивах нечего и говорить! Не легко науке идти вперед, когда она не находит применения в промышленности, в жизни народа!» (*Ильин и Сегал, 1989. С. 144*). Увы, звучит удивительно актуально и сегодня, когда признанный в мире научный российский журнал по химии с наивысшим импакт-фактором «Успехи химии (*Uspekhi Khimii*)» мирно соседствует с превратившейся при постсоветском капитализме в отсталую химической промышленностью, после триумфа конца 1980-х, когда СССР был мировым лидером по производству каучуков.

*Г-Д. Жесткие рамки для экспериментирования с инновациями и финансирования таких экспериментов - масштабные эксперименты, и гибкость финансирования.*

Вновь процитируем выдающегося ученого Бородина: «Чего же не хватало в Петербурге молодым ученым? Прежде всего не хватало средств и времени для научной работы, а заграничная командировка давала им и то, и другое... Мудрено ли, что молодые русские химики радовались возможности поработать в хорошо оборудованной лаборатории, даже если она была за тридевять земель от их родного города?... Правда, можно было надеяться, что и в России в скором времени станет легче заниматься химией. Бородин уезжал в заграничную командировку с надеждой на то, что к его возвращению уже будет построен новый естественно-исторический институт. Перед его отъездом Зинин поручил ему купить в Германии кое-какие приборы для этого института, посетить лучшие лаборатории, побывать на химических заводах и на рудниках» (*Ильин и Сегал, 1989. С. 91-92*).

К счастью, международное разделение труда, в том числе и научного, органично предполагает и обратный процесс - его кооперацию, взаимно обогащающую науку разных стран, которая также имеет в России давние-давние традиции, идущие от учившегося в лабораториях и на рудниках Германии великого М. В. Ломоносова (кстати, тесно работавшего с иностранными учеными в учрежденной Российской Академии наук). Бородин вспоминает: «Остановившись в

Badischer Hof... мы как раз попали в отель, где обедают все наши русские, живущие в Гейдельберге... я увиделся с Менделеевым, Сеченовым и многими другими. После обеда мы отправились все к Менделееву; у него очень миленькая лаборатория, чистенькая и даже снабженная газом». И далее: «Гейдельберг меня сильно порадовал, в нем все так же, все то же... Русских здесь видимо-невидимо; большей частью все молодежь...особенно по зоологии... Здесь основывается химическое общество» (*Ильин и Сегал, 1989. С. 94, 121*).

Но нельзя не замечать и проблемный аспект, а именно издержек положения российской науки в мировом разделении труда и кооперации, одинаково наблюдаемых как в условиях как капитализма, так и социализма. «Лаборатория эта не публичная и потому не устроена на тех меркантильно-коммерческих основаниях, как германские лаборатории. Пириа и Бертаньини, сделавшие почти все свои открытия в этой лаборатории, успели обогатить ее множеством приборов и других учебных пособий. Итальянские ученые не привыкли еще к наплыву иностранцев, приезжающих с целью заниматься, и будучи поставлены совсем иначе, чем германские ученые, не привыкли к этой системе эксплуатации». «Когда Бородина спросили, отчего он уступил Вюрцу исследование альдолев, он вздохнул и сказал: «Моя лаборатория еле существует на те средства, которые имеются в ее распоряжении, у меня нет ни одного помощника, между тем как Вюрц имеет огромные средства и работает в двадцать рук, благодаря тому, что не стесняется заваливать своих лаборантов черной работою... Немецкие и французские фабриканты не жалели средств на химические исследования, которые могли принести им прибыль» (*Ильин и Сегал, 1989. С. 121, 270*).

Дальнейшему углублению промышленной специализации в мировом разделении труда в сфере науки активно и целенаправленно способствовала государственная политика США. Табл. 2 убедительно доказывает, что США в данном вопросе удалось опередить европейские страны, Японию и СССР.

Таблица 2

**Структура расходов на НИОКР по видам исследований в основных промышленно развитых странах в 90-е годы XX века (%)**

Страна	Фундаментальные исследования	Прикладные исследования	Опытно-конструкторские разработки
СССР	12,8	60,3	26,9
Япония	14,5	25,4	60
Франция	21,1	34,4	44,5
ФРГ	22	31,3	46,7
США	16,1	21,0	62,8

Составлено по: (Ковалев, 2002. С. 61, 128) (выделено авт.).

**Склонна ли постсоветская Россия к инновациям и динамизму?**

Мы намеренно переносим обсуждение одной из пар характерных черт инновационности и динамизма, якобы присущих капитализму и социализму, в новый раздел статьи. Речь идет о паре «конкуренция при капитализме – ее отсутствие при социализме». На примере одного из самых высокотехнологичных секторов экономики – фарминдустрии (почему-то проигнорированной при составлении списка революционных инноваций) – можно доказать субъективизм в подходе Корнаи к характеристике инновационности того или иного типа экономической системы. Так, общеизвестным является факт о том, что так называемая «Биг фарма» (20-30 крупнейших западных фармкомпаний, в т.ч. ТНК) на протяжении последних 20 лет стремительно увеличивает свою рыночную власть как на мировом рынке в целом, так и на региональных рынках в отдельности. Таким образом, монополизм следует признать свойством, имманентным скорее

наукоемкой промышленности, основанной на интеллектуальной собственности (воплощаемой прежде всего в исключительных или монопольных правах на результаты интеллектуальной деятельности), чем социалистической системе.

Как известно, в самом начале 1990-х годов постсоветская Россия отказалась от основных институтов социалистической системы – государственной собственности, директивного ценообразования и централизованного планирования – и в стране стали проводиться системные преобразования, связанные с крупномасштабной институциональной трансформацией. Произошла либерализация цен и внешней торговли, разрешено частное предпринимательство, введена двухуровневая банковская система, а большинство государственных предприятий оказались приватизированными. Основные тенденции «перехода к рынку» реализовывались в соответствии с рекомендациями известных ученых «либеральной ориентации», включая самого Корнаи, описавшего, «как надо делать реформы», в своей знаменитой книге «Путь к свободной экономике» (Корнаи, 1990). Вроде бы, в течение 1990-х годов Россия стала превращаться в капиталистическую страну, и вроде бы в настоящее время, спустя 22 года после начала радикальных рыночных преобразований, российская экономика может называться капиталистической. В стране стало возможным проявлять предпринимательскую децентрализованную инициативу и получать огромное вознаграждение за успехи в бизнесе, при этом экспериментируя с различными технологиями, продуктами и формами организации дела. Ликвидация директивного планирования и введение свободного ценообразования вроде бы сделало возможным конкуренцию между участниками хозяйственного процесса. Наконец, появление двухуровневой банковской системы и национальной «секции» фондового рынка должно было обеспечить гибкость финансирования для различных форм предпринимательской активности, в том числе и инновационной деятельности. Итак, повторим еще раз: экономика России сильно изменилась и стала капиталистической. Но стала ли она при этом инновационной? Реализуются ли в нашей стране те тенденции развития инновационного предпринимательства по Шумпетеру, о которых писал Корнаи? Созидательным ли оказалось разрушение?

Личные ощущения авторов настоящей статьи, основанные на многолетнем опыте управления инновационной политикой в отечественных университетах, и многочисленные статистические данные, которые здесь далее будут приведены, побуждают дать отрицательный ответ на поставленный вопрос. По данным Валентина Кудрова, в течение 1970–1980-х годов 40% прироста ВВП большинства стран–членов ОЭСР обеспечивались за счёт инноваций, в 1990-е годы – уже более 50%. В России же этот показатель не превышает 3%. В 2008 году доля высокотехнологичной российской продукции на мировом рынке составляла 0,35%. А в 2010 году лишь 9,3% российских хозяйствующих субъектов осуществляли инновации, в то время как в Германии – почти 72%, в Японии – 68, в Канаде – 65, в Эстонии – 53, Латвии – 27%. Удельный вес инновационной продукции в общем объёме производства товаров и услуг составил в России в том году всего 0,4%, в то время как в Венгрии и Чехии – более 10%, в Португалии – почти 9%. Из весьма скромного общего объёма наших затрат на НИОКР (более 30 млрд долл. в год) лишь 5% становятся объектами коммерческих сделок, получающих воплощение в новой продукции. В хозяйственном обороте страны находится лишь 1% результатов НИОКР, в то время как в США и Великобритании – 70% (Кудров, 2012). Приметой сегодняшнего дня стало следующее полуофициальное обобщение делового издания «Эксперт» - «в России предприятия больше средств тратят на корпоративные праздники, чем на НИОКР». Строгим статистическим фактом является то, что ни одна российская компания не входит в рейтинги мировых корпораций по объёму расходов на НИОКР (соперничество осуществляется по другим показателям, к примеру, по объёму чистой прибыли между ОАО «Газпром» и американской «Exxon Mobil» и др.).

При этом, хотя Россия обладает крупной научной базой (12% от числа ученых во всем мире в 2005 году), на мировом рынке гражданской наукоемкой продукции в 2005 году она имела долю лишь в 0,3%, в то время как доля США составляет 36%, Японии – 30% (Самсонов, 2006). А доля инновационного вклада в общую сумму ВВП России не превышает 2-3% (Рамазанов, 2010. С. 11).

Приведем еще данные. По производству фармацевтических продуктов в расчёте на душу населения мы отстаём от США в 66 раз; по производству электромоторов, генераторов и трансформаторов в 1,6 раза, от Германии соответственно в 5,2 раза, от Финляндии в 14,6 раза. По производству медицинской аппаратуры в расчёте на душу населения мы отстаём от США в 29 раз, от Германии в 17 раз, лекарств – соответственно в 66 и 31 раз. По оценкам Лозаннского института мировой экономики, производительность труда в экономике России сейчас в 3,2 раза ниже, чем в США, в 2,5 раза, чем в ведущих странах ЕС и в 2,3 раза, чем в Японии. Неудивительно, что доля России в мировом экспорте высокотехнологичной продукции на протяжении последних 25-30 лет сокращалась и составляет сейчас всего 0,2%, в том числе по аэрокосмической и химической продукции – 0,6%, фармацевтике – 0,4, научным инструментам – 0,3, электронике – 0,1, компьютерам – 0,0%. А в хозяйственном обороте страны находится лишь 1% результатов НИОКР, в то время как в США и Великобритании – 70%. (Кудров, 2014). Только 1 из 500 запатентованных в России изобретений находит применение в промышленности (Рамазанов, 2010. С. 10).

Ниже приведена табл. 3, в которые обобщены статистические данные по различным аспектам инновационной активности в России в сравнении с рядом ведущих западных стран, а также Японией, Южной Кореей, Бразилией, Индией и Китаем. Таблица иллюстрирует значительное отставание нашей страны от указанных государств почти по всем параметрам инновационной деятельности.

Таблица 3

**Сравнительные показатели уровня инновационного развития  
в 2008–2010 гг. по России и другим странам**

Страны	Доля затрат на НИОКР в ВВП (%)	Научный уровень исследовательских центров*	Качество подготовки специалистов*	Степень взаимодействия университетов и производства*	Инновации как главный фактор конкурентоспособности
Швейцария	2,99	6,3	5,8	5,8	5,8
Швеция	3,43	6,0	5,8	5,0	5,8
Япония	3,36	5,5	5,3	5,1	5,7
Финляндия	3,87	5,2	6,1	5,6	5,6
Германия	2,82	5,6	5,7	5,2	5,5
США	2,90	5,8	5,6	5,7	5,5
Дания	3,06	5,4	5,7	5,2	5,3
Нидерланды	1,83	5,7	5,7	5,3	5,3
Великобритания	1,77	6,1	5,5	5,8	5,2
Канада	1,80	5,6	5,6	5,2	5,0
Франция	2,26	5,3	5,2	4,2	4,9
Южная Корея	3,74	4,8	5,4	4,7	4,9
Италия	1,26	3,9	4,7	3,5	4,2
Китай	1,70	4,3	4,3	4,5	4,1
Испания	1,37	4,3	4,9	4,1	4,0
Бразилия	1,82**	4,1	4,3	4,2	4,0
Индия	0,71**	4,5	3,9	3,8	3,9
Россия	1,16	3,8	4,5	3,5	3,2

\* Оценка по 7-балльной шкале.

\*\* 2007 г.

Источник: (Кудров, 2014).

Не случайно, что по некоторым показателям инновационной активности в самой России наблюдаются негативные тенденции. Так, удельный вес «инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг» уменьшился с 16, 9% в 2000 году до 4, 8% в 2011 году. Удельный вес затрат на технологические инновации в «общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг» уменьшился за этот же период времени с 11, 1% до 8, 8%. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем объеме организаций, уменьшился за этот же временной интервал с 12, 1% до 9, 9%. (*Индикаторы, 2013*). Общее количество наукоёмких инновационных предприятий в стране за последние 12 лет сократилось более чем в 2 раза, а численность генераторов инноваций, российских ученых и инженеров, сократилась втрое. Поэтому, закономерно, что еще в 2009 году (в интервью газете Коммерсант) тогдашний президент России Дмитрий Медведев честно и откровенно признал: «за все годы достаточно стабильного развития Россия решила очень много задач, но задача перехода на инновационные рельсы не решалась вообще. Мы её просто провалили» (*Коммерсант, 2009*).

#### **Об институтах российской модели капитализма или о «склонности к инновациям и динамизму» в условиях семейно-кланового капитализма**

Почему же теория инноваций Корнаи не работает в постсоветской России? Почему экономика России, став теперь капиталистической, - то есть, характеризуясь сочетанием частной собственности на производственные активы, свободой ценообразования, предпринимательства и найма - является малоинновационной, или даже вообще неинновационной? Почему азбучный тезис микроэкономики о том, что «фирмы в целях улучшения качества продукции, появления новых продуктов и экономии издержек заинтересованы в инновациях» совершенно не работает в современной капиталистической России?

Лет десять назад нами (*Розмаинский, 2004*) был предложен термин «семейно-клановый капитализм» для того, чтобы охарактеризовать специфику того типа капитализма, который к тому времени складывался – или даже уже сложился – в постсоветской России<sup>1</sup>. Основное отличие семейно-кланового капитализма от «обычного», рыночного капитализма видится в том, каким образом осуществляется координация хозяйственной деятельности, или, иными словами, каким образом институты, обеспечивающую такую координацию, снижают неопределенность. В системе рыночного капитализма для обеспечения координации хозяйственной деятельности используется безличностная система форвардных контрактов вкупе с государственным принуждением к их выполнению и деньгами как средством их соизмерения и погашения. В системе семейно-кланового капитализма, как следует из названия, указанная координация осуществляется в рамках разнообразных семейных и/или клановых связей. Данный тезис означает, что принуждение к выполнению взятых обязательств осуществляется либо в рамках семейно-родственных отношений, либо через соответствующие иерархические структуры преступных или просто «теневых» кланов. В зависимости от того, какие кланы играют ведущую роль в социальной и экономической жизни, семейно-клановый капитализм можно классифицировать как *олигархический* и *бюрократический*. Многие свойства олигархического семейно-кланового капитализма наблюдались в России 1990-х годов, в то время как бюрократический семейно-клановый капитализм, по-видимому, является реальностью России нулевых годов XXI века (*Розмаинский, 2009*) и в настоящее время. *Несмотря на важные различия между этими двумя разновидностями семейно-кланового капитализма, их объединяет нечто очень важное – специфические национальные институты, призванные снизить неопределенность.*

Представляется, что эта система, несмотря на наличие частной собственности

<sup>1</sup> Эта концепция позднее была развита в следующей работе (*Розмаинский, 2009*).

и децентрализацию принятия большинства экономических решений, не столь эффективно снижает неопределенность, как «обыкновенный», рыночный капитализм. Дело в том, что осуществление координации посредством принуждения со стороны различных семей и/или кланов приводит к феномену, который описывался А. Олейником как «разделение на чужих и своих» (Олейник, 2000. Гл. 6). Такое разделение проявляется в том, что конкретный человек ведет себя честно и лояльно по отношению к членам своего клана, но, в то же время, действует оппортунистическим образом по отношению ко всем остальным агентам. В результате утрачивается взаимное доверие, и происходит «фрагментация» хозяйства. Распространение и укоренение взаимных ожиданий проявления оппортунизма, разумеется, не способствуют действенному снижению неопределенности и отбивают стимулы к заключению ряда сделок и реализации многих инвестиционных проектов. Контракты заключаются не на основе соображений экономической эффективности, а преимущественно на основе принадлежности к тому или иному клану (Розмаинский, 2009). Такое поведение – реакция на такие элементы неэффективной институциональной среды, как незащищенность прав собственности и контрактов, распространенность коррупции и других форм чиновничьего произвола, частая изменчивость законов и законодательных актов вкупе с их противоречивостью, отсутствие независимости судебной и правоохранительной систем. Еще одна важная характеристика институциональной среды семейно-кланового капитализма – высокие барьеры входа на рынки, связанные с деятельностью кланов, – частно-криминальных, или государственно-бюрократических. Без формирования адекватных связей с такими кланами «репрезентативный» частный предприниматель не может войти на многие интересующие его рынки. Кроме того, большая роль олигархических или бюрократических кланов приводит к значительной доле теневого сектора в экономике.

Всё это означает, что получает распространение ориентация на быструю окупаемость проектов. Возвращаясь к перечню «характерных черт капиталистической экономики» Корнаи, способствующих ее инновационности, следует сказать о том, что в этом списке не хватает, по меньшей мере, еще одного основополагающего пункта – а именно, *нормальной оценки будущего времени*. Для того чтобы система была склонна к инновациям, ее участники не должны «страдать» от рассматриваемой далее заниженной оценки будущего времени, которая, в свою очередь, представляет собой следствие завышенной неопределенности, являющейся продуктом неэффективных институтов. Капитализм с такими неэффективными институтами и с такой завышенной неопределенностью не может быть инновационным, как и любая система, в которой «... царит правовой нигилизм, право грубой силы и право «связей» с людьми, облеченными властью» (Скоробогатов, 2010. С. 103; см. также: Скоробогатов, 2009). Этот аспект не был учтен Корнаи, что является серьезным изъяном его теории «склонности к инновациям и динамизму».

Инвестиции с относительно длительным сроком окупаемости почти априори отвергаются в нашей стране: если для Запада 7-10-летний срок окупаемости проекта является нормой, то для России – из ряда вон выходящим событием. Данный аспект взаимосвязан с только что упомянутой заниженной оценкой будущего времени, при которой будущие экономические эффекты обесцениваются динамично возрастающей ставкой дисконта. Крайним случаем такой заниженной оценки будущего времени является *инвестиционная близорукость*, при которой будущие переменные с какого-то порогового момента вообще не учитываются в расчетах (Розмаинский, 2014. С. 35-37). «Творчество испускает дух», когда в поведении людей начинает доминировать сочетание «психологии преуспевающего потребителя» и «психологии временщика», а также, когда, по словам Джона Мейнарда Кейнса, «предпринимательство превращается в пузырь в водовороте спекуляции» (Кейнс,

2002. С. 151). Сосредоточение внимания лишь на узко-краткосрочной перспективе означает, что большинство потенциальных инноваций просто не будет рассматриваться агентами как возможный вариант развития бизнеса. Именно это мы и наблюдаем в современной России первых двух десятилетий XXI века. *Сформировавшаяся у нас модель капитализма носит принципиально неинновационный характер, не только из-за низкой степени конкуренции в такой экономике, не компенсируемой целенаправленной государственной политикой по стимулированию генерирования инноваций и наукоемкой промышленности, но и, главным образом, вследствие завышенной неопределенности и порождаемой ею инвестиционной близорукости.* В такой системе у большинства инвесторов нет отмечавшейся еще Кейнсом «жизнерадостности» (*animal spirits*), которая является в значительной (но не в абсолютной) степени антиподом инвестиционной близорукости.

Во всех этих аспектах как раз и заключаются фундаментальные отличия институциональных характеристик экономики постсоветской России от аналогичных характеристик, скажем, современных экономик стран Восточной Европы типа Польши или Словакии. В указанных странах проблемы, связанные с «разделением на чужих и своих», инвестиционной близорукостью, административными барьерами входа на рынки, взяточничеством и вымогательством, стоят далеко не так остро. Данные, собранные в ходе социологических опросов в конце 1990-х годов, свидетельствуют об этом.

Доля менеджеров, которые отказались бы сейчас вложить 100 долл., чтобы получить через 2 года 200 долл.: в Польше – 22, 1%, в Словакии – 24, 6%, в России – 98, 9%.

Доля продаж фирм, осуществляемых в других городах или странах: в Польше – 64, 7%, в Словакии – 67, 6%, в России – 23, 3%.

Доля фирм, которые согласились бы покупать товар у нового поставщика по цене на 10% ниже, чем у текущего поставщика: в Польше – 42, 5%, в Словакии – 48, 4%, в России – 1, 4%.

Доля фирм, сообщивших, что фирмы платят за «защиту» со стороны мафии: в Польше – 8%, в Словакии – 14, 9%, в России – 92, 9%.

Доля респондентов, считающих, что фирмы незаконным образом оплачивают услуги правительства: в Польше – 20%, в Словакии – 38%, в России – 91%<sup>2</sup>.

Все вышеприведенные теоретические рассуждения и эмпирические свидетельства наводят на мысль о том, что экономическая система семейно-кланового капитализма не способна обеспечивать эффективное размещение ресурсов и основанный на инновациях экономический рост (*Розмаинский, 2004*). Она может расти лишь за счет активного вывоза ресурсов, что мы можем наблюдать на примере России с начала нулевых годов и до весны 2014 года.

Все эти описанные недостатки, естественно, ограничивают конкуренцию, инициативность и «динамизм». С точки зрения «склонности к инновациям и динамизму», главная проблема – завышенная неопределенность, связанная с тем, что в рамках семейно-кланового капитализма государство неэффективно защищает контракты и вообще права собственности, а «рядовые», «репрезентативные» агенты страдают от произвола олигархов или чиновников. Дело не только в том, что в такой системе степень конкуренции оказывается ниже, чем при «нормальном», рыночном капитализме. Выше мы продемонстрировали, как в СССР, несмотря на подавление конкуренции, удалось добиться немалых достижений на инновационном поприще. Завышенная неопределенность и порождаемая ею инвестиционная близорукость отбивают стимулы к инновациям в отечественной, равно как в добывающей, так и в обрабатывающей, промышленности, поскольку испытание и внедрение инноваций – это «временно- и капиталоемкий» процесс, приносящий отдачу лишь в далеком будущем. Ну и, по вышеописанным причинам, связанным с «разделением чужих и

<sup>2</sup> Эти данные были обобщены Ж. Роланом на основе исследований С. Джонсона, Д. Кауфмана и других ученых (*Ролан, 2007. С. 264, 270, 273*).

своих» и общей фрагментацией хозяйства, можно объяснить, к примеру, то обстоятельство, что «в российской инновационной системе есть практически все факторы и необходимые институты. Но все они – разрознены, а значит, собственно системы нет. Есть компании, есть ВУЗы, Академия наук – но они в общем и целом работают независимо друг от друга, имея свои, мало пересекающиеся между собой цели и миссии.» (Фиговский, 2012). Это тоже – следствие модели семейно-кланового капитализма.

### Вместо заключения

Итак, с точки зрения Корнаи, переход от капитализма к социализму или, иными словами, процесс рыночной трансформации, представляет собой, безусловно, положительное явление, прежде всего, потому, что создает в том обществе, которое такой переход осуществляет, стимулы к экономическому росту на основе инноваций. В его работе приводятся конкретные примеры успешного появления инноваций в постсоциалистических Венгрии и Эстонии, а также даются статистические сведения о том, как эти и прочие страны благодаря рыночным преобразованиям преодолели отставание от западных капиталистических стран в потреблении некоторых инновационных продуктов типа мобильных телефонов и персональных компьютеров. В результате Корнаи делает вывод о том, что «войдя в мир капитализма, все постсоциалистические страны открыли двери для предпринимательства, радикальных инноваций, быстрого распространения новых продуктов и технологий» (Корнаи, 2012. С. 67). Правда, данный вывод сопровождается оговоркой о том, что это всего лишь «тенденция», «предрасположенность», что «это не физический закон, который обязан выполняться» (Корнаи, 2012. С. 67). И, тем не менее, возникает впечатление, что объяснение склонности к инновациям одних экономик и «несклонности» к ним других экономик разложено, что называется, по полочкам.

Наши возражения коснулись, прежде всего, объективности содержания и противопоставления пяти пар характерных «инновационных» и «антиинновационных» черт капитализма и социализма соответственно. Кроме того, мы отметили особую роль оценки будущего времени и, соответственно, пагубности феномена инвестиционной близорукости. Было продемонстрировано, что страна, в которой большинство хозяйствующих субъектов ориентировано исключительно на краткосрочные результаты, обречена на технологическую деградацию.

Наконец, мы указали на необходимость учета воплощения черт национального менталитета в системах мирового разделения труда и кооперации в секторе науки и инноваций. Мы попытались показать, что *издержки мирового разделения труда в научной сфере должны компенсироваться выгодами от кооперации, и что* при смене экономической системы в России "дореволюционный капитализм – советский социализм – постсоветский капитализм" наша ниша в мировом разделение труда в сфере науки и инноваций принципиально не менялась - мы традиционно сильны в первой части НИОКР – а именно НИР, в то время как США – во второй ОКР. Возможно ли изменение позиций страны в этих рамках? Считаем, что возможно, и опыт развития экономики, к примеру, Индии убедительно свидетельствует об этом. Этой стране удалось добиться в сфере инноваций впечатляющего прорыва. Как известно, весомый вклад в ВВП страны вносит ИТ-сектор. Огромный экспорт наукоемкой по определению фармацевтической продукции в первую очередь осуществляется из Индии не куда-нибудь, а в преуспевшие на ниве инноваций страны Северной Америки и Европы (Губина, 2013. С. 125). Бесспорные достижения России в области экспорта военной-технической продукции (2 место в мире) и атомной промышленности говорят о возможности прорыва на инновационный мировой рынок и для нашей страны. Но модель семейно-кланового капитализма для такого сценария, по всей видимости, не является подходящей.

Возвращаясь к опыту Индии, необходимо подчеркнуть, что в настоящее

время там сочетают, вопреки традиционным представлениям Корнаи о капитализме, рыночные механизмы с выполнением 12-й пятилетки. Прозрачная, с вовлечением многочисленных участников-представителей бизнеса, науки, общественных объединений, и в силу этого *многоитерационная процедура разработки и последующей реализации планов на самых различных уровнях во многом является механизмом снижения неопределенности в экономике Индии*. «Ключевую роль во всей системе государственного регулирования экономики играет планирование, призванное подчинить действие рыночных сил установленным целям социально-экономического развития» (Маляров, 2010. Кн. 1. С. 252). Попытки наладить в России систему долгосрочного научно-технологического прогнозирования (форсайта) пока уступают индийскому опыту и по степени прозрачности (на сайтах координаторов выкладывают лишь итоговые документы после утверждения органами власти), и по количеству, а также качеству вовлеченных участников (экспертов от науки и бизнеса, представителей общественных организаций, сообществ потребителей и т. п.). Несмотря на отсутствие даже намеков на восстановление традиционной практики пятилеток, надежду на постепенные, но качественные, сдвиги в модели семейно-кланового капитализма внушает недавно принятый федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Закон нацелен на интеграцию процедур разработки и результатов, с одной стороны, долгосрочного (6 лет) научно-технологического прогноза, и, с другой стороны, комплекса прогнозов экономического характера: социально-экономического, стратегического и бюджетного.

В этой связи, думается, настало время для переосмысления на новой эмпирической основе базовых положений теории общественного разделения труда и его кооперации, сформулированных изначально Адамом Смитом и Карлом Марксом, в том числе в контексте траектории неоиндустриализации и инновационного развития современной России.

Заслуживает внимания и инновационный опыт современного Китая. «За десять лет, с 2003-го по 2012 год, доля Китая в общем мировом объеме произведенной высокотехнологичной продукции выросла втрое — с 8 до 24% (второе место после США)» (Медовников и Оганесян, 2014). Можно упомянуть и «другой индикатор сверхбыстрого инновационного роста Китая: если в 1996 году доля затрат на НИОКР в его ВВП составляла скромные 0,5%, то к 2012-му она увеличилась в четыре раза и составила 1,98% (в абсолютных цифрах — 198,9 млрд долларов)» (Медовников и Оганесян, 2014). Среди элементов китайской модели «прагматического техно-национализма», возможно, стоило бы использовать в нашей страны такие как «искусственное поддержание в течение длительного времени очень низких процентных ставок по кредитам для национальных промпредприятий», «политику агрессивного привлечения прямых зарубежных инвестиций в экономику страны», а также «госстратегию искусственного выращивания собственных сильных компаний» (Медовников и Оганесян, 2014). Всё это могло бы резко поднять уровень и норму инвестиций в нашу экономику, преодолев отсутствие «жизнерадостности» у российских инвесторов, что, в свою очередь, содействовало бы генерированию и диффузии инноваций. Однако воплощению в хозяйственную жизнь отечественной экономики указанных элементов мешают многие факторы, в первую очередь, заниженная оценка будущего времени со стороны наших государственных чиновников.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Губина М. А. (2013). Влияние присоединения к ВТО на фармацевтическую отрасль: опыт Индии, возможные последствия для России / Членство в ВТО – новый этап участия России в международной торговой системе / под ред. С. Ф. Сутырина и Н. А. Ломагина. С-Пб: ЭФ СПбГУ.

Зинов В. Г. (2003). Управление интеллектуальной собственностью. М.: Дело.

- Ильин М. и Сегал Е. (1989). Александр Порфирьевич Бородин. 1833-1887. М.: Правда.
- Индикаторы инновационной деятельности 2013. (2013). (<http://www.hse.ru/primarydata/ii2013>).
- Кейнс Дж. М. (2002). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ.
- Ковалев Ю. Ю. (2002). География мировой науки. М.: Гардарики.
- Коммерсант, 2009. 1 сентября. (<http://www.kommersant.ru/pda/kommersant.html?id=1229521>).
- Корнаи Я. (1990). Путь к свободной экономике. М.: Экономика.
- Корнаи Я. (2012). Размышления о капитализме. М.: Издательство Института Гайдара.
- Кудров В. М. (2012). Модернизации и инновации – главные моторы современного прогресса // *Современная Европа*, № 3, с. 65–76.
- Кудров В. М. (2014). Между прошлым и будущим: России нужна современная и эффективная модель развития // *Современная Европа*, № 1 (57), с. 26–39.
- Куракова Н. Г., Зинов В. Г., Курпьянова О. И. и Сорокина А. В. (2014). Влияние крупных промышленных компаний на сектор генерации фундаментального знания (ч.1) // *Инновации*, № 7, с. 99–104.
- Маляров О. В. (2010). Независимая Индия: эволюция социально-экономической модели и развитие экономики: в 2 кн. М.: Вост. лит.
- Медовников Д. и Оганесян Т. (2014). Инновационное дао Поднебесной // *Эксперт*, № 45 (922). (<http://expert.ru/expert/2014/45/innovatsionnoe-dao-podnebesnoj/>).
- Механик А. (2014). Она пошла дальше Ландау // *Эксперт*, № 22 (901), с. 42–48.
- Олейник А. Н. (2000). Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие. М.: ИНФРА-М.
- Рамазанов Ж. Ш. (2010). Инновационная модель экономики и проблемы ее формирования в России // *Известия Томского политехнического университета*, Т. 317, № 6, с. 9–12.
- Розмаинский И. В. (2004). Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 2, № 1, с. 59–71.
- Розмаинский И. В. (2009). Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // *Вопросы экономики*, № 6, с. 48–59.
- Розмаинский И. В. (2014). Гедонистическая культура и глобальный кризис // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 12, № 1, с. 28–40.
- Ролан Ж. (2007). Экономика переходного периода. М.: ГУ-ВШЭ.
- Рязанов В. Т. (2012). Немного солнца в холодной воде кризиса. Рецензия на: Янош Корнаи. Размышления о капитализме. М.: Издательство института Гайдара; *Логос*, 348 с., № 4 (88), с. 286–291.
- Самсонов Ю. (2006). Рынок инноваций в России // *Экология и жизнь*. (<http://www.center-inno.ru/materials/library/06-2>).
- Скоробогатов А. С. (2009). «Особый путь» России и стимулирование инновационной активности // *Вопросы экономики*, № 2, с. 119–131.
- Скоробогатов А. С. (2010). «Особый путь» России в стимулировании творческой активности // *Журнал институциональных исследований*, Т. 2, № 2, с. 96–108.
- Федотов К. А. (2005). Инвестиционный прорыв. (<http://www.contrtv.ru/print/1809/>).
- Фиговский О. (2012). Инновационная сфера в России и за рубежом. (<http://>

park.futurerussia.ru/extranet/blogs/figovsk/235/).

#### REFERENCES

*Gubina M. A.* (2013). The impact of WTO accession on the pharmaceutical industry: the Indian experience, the possible consequences for Russia / WTO Membership - A New Stage of Russia's Participation in the International Trading System / Ed. by S. F. Sutyurin and N. A. Lomagin. Saint-Petersburg, Publ. House of Faculty of Economics, St. Petersburg State University. (In Russian).

*Zinov V. G.* (2003). Management of intellectual property. Moscow, Case [Delo] Publ. (In Russian).

*Ilyin M. and Segal E.* (1989). Alexander Porfir'evich Borodin. 1833-1887. Moscow, True [Pravda] Publ. (In Russian).

Indicators of Innovation Activity 2013. (2013). (<http://www.hse.ru/primarydata/ii2013>). (In Russian).

*Keynes J. M.* (2002). The general theory of employment, interest and money. Moscow, Helios ARV Publ. (In Russian).

*Kovalev Yu. Yu.* (2002). Geography of world science. Moscow, Gardariki Publ. (In Russian).

Kommersant (2009). 1 September. (<http://www.kommersant.ru/pda/kommersant.html?id=1229521>). (In Russian).

*Kornai J.* (1990). The path to a free economy. Moscow, Economics [Economika] Publ. (In Russian).

*Kornai J.* (2012). Reflections on capitalism. Moscow, Publ. House of Gaidar Institute. (In Russian).

*Kudrov V. M.* (2012). Modernization and innovations - main motive powers of modern progress. *Contemporary Europe*, no. 3, pp. 65-76. (In Russian).

*Kudrov V. M.* (2014). Between the past and the future: Russia needs a modern and effective model of development. *Contemporary Europe*, no. 1 (57), pp. 26-39. (In Russian).

*Kurakova N. G., Zinov V. G., Kupriyanova O. I. and Sorokina A. V.* (2014). The influence of large industrial companies on the sector of generating fundamental knowledge (Part 1). *Innovations*, no. 7, pp. 99-104. (In Russian).

*Malyarov O. V.* (2010). Independent India: the evolution of the social-economic models and economic development: in 2 books. Moscow, Publ. House Eastern Literature. (In Russian).

*Medovnikov D. and Oganesyanyan T.* (2014). Innovative dao in China. *Expert*, no. 45 (922). (<http://expert.ru/expert/2014/45/innovatsionnoe-dao-podnebesnoj/>). (In Russian).

*Mechanik A.* (2014). She went on to Landau. *Expert*, no. 22 (901), pp. 42-48. (In Russian).

*Oleinik A. N.* (2000). Institutional economics: A teaching aid. Moscow, INFRA-M Publ. (In Russian).

*Ramazanov J. S.* (2010). An innovative model of economy and problems of its formation in Russia. *Bulletin of the Tomsk Polytechnic University*, vol. 317, no. 6, pp. 9-12. (In Russian).

*Rozmainsky I. V.* (2004). Main characteristics of family-clan capitalism in Russia on the boundary of centuries: institutional and postkeynesian approach. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 2, no. 1, pp. 59-71. (In Russian).

*Rozmainsky I. V.* (2009). Uncertainty and institutional evolution in complex economic systems: The Post Keynesian approach. *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 6, pp. 48-59. (In Russian).

*Rozmainsky I. V.* (2014). Hedonistic culture and global crisis. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 12, no. 1, pp. 28-40. (In Russian).

*Roland J.* (2007). Economics of transition. Moscow, Publ. House of HSE. (In Russian).

*Ryazanov V. T.* (2012). A little sun in cold water crisis. Review of: Janos Kornai. Reflections on capitalism. Moscow, Publ. House of Gaidar Institute; *Logos*, 348 p., no. 4 (88), pp. 286-291. (In Russian).

*Samsonov Yu.* (2006). Innovation market in Russia. *Ecology and Life*. (<http://www.center-inno.ru/materials/library/06-2>). (In Russian).

*Skorobogatov A. S.* (2009). Russia's special institutional conditions for inducing innovative activity. *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 2, pp. 119-131. (In Russian).

*Skorobogatov A. S.* (2010). Russian "special way" in stimulating creative activity. *Journal of Institutional Studies*, vol. 2, no. 2, pp. 96-108. (In Russian).

*Fedotov K. A.* (2005). Investment breakthrough. (<http://www.contrtv.ru/print/1809/>). (In Russian).

*Figovsky O.* (2012). Innovation sphere in Russia and abroad. (<http://park.futurerussia.ru/extranet/blogs/figovsk/235/>). (In Russian).

## ИНСТИТУТЫ, РЕСУРСЫ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА ИЛИ ПОЧЕМУ НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ ИННОВАЦИОННЫЙ СУП

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой экономической теории,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: volchik@sfedu.ru*

КРИВОШЕЕВА-МЕДЯНЦЕВА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА,

*бакалавр экономики, магистрант,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: medyantsevad@sfedu.ru*

Формирование и функционирование национальной инновационной системы рассматривается через призму влияния институциональной среды и сопутствующих факторов, отражающих качественные характеристики экономического развития. Существующий уровень образования, качество институтов и проводимая государственная политика признаются ключевыми элементами, определяющими возможности инновационного развития страны. В статье исследуются особенности финансирования образования и инноваций в России. Особое внимание уделяется проблемам, связанным с коммерциализацией научных исследований, анализируется процесс трансфера технологий и знаний в условиях специфической институциональной среды России. По мнению авторов, именно отличительные особенности институтов, определяющих условия функционирования организаций в национальных сферах образования, науки и инноваций, степень их комплементарности с иными существующими национальными и международными институтами и механизмами регулирования будет определять успешность или сравнительную неэффективность той или иной национальной инновационной системы.

**Ключевые слова:** институциональная среда; институты; национальная инновационная система; образование; государственная политика.

## INSTITUTIONS, RESOURCES AND THE RUSSIAN NATIONAL INNOVATION SYSTEM OR WHY WE FACE HURDLES IN PREPARING "THE INNOVATION SOUP"

VOLCHIK VYACHESLAV, V.,

*Doctor of Economics (DSc), Professor,  
Head of the Department "Economic Theory",  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: volchik@sfedu.ru*

KRIVOSHEEVA-MEDYANTSEVA DARIA, D.,

*Bachelor in Economics, Master Student,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: medyantsevad@sfedu.ru*

*The Russian national innovation system is addressed in the context of various effects of a changing institutional environment and other factors that determine qualitative characteristics of economic development. High rates of educational attainment, stringent and focused innovation policy and qualitative institutions are assumed as key enablers for the innovative development of a country. National peculiarities of the financing of higher education and innovations have been examined in the paper. Much attention has been paid to the issues associated with commercialization of publicly funded research and development. The process of technology transfer and knowledge spillover is analyzed in the context of the Russian specific institutional environment. It is assumed that specific institutional characteristics of a country determine the conditions of functioning for those going concerns that operate in the realms of national science, education and innovations. Moreover, the extent to which these institutions are complementary to existent inner and international institutions and mechanisms of regulation will determine the opportunities for prosperity of a country or, on the contrary, it can lead to inefficiency of a national innovation system.*

**Keywords:** *institutional environment; institutions; national innovation system; education; government policy.*

**JEL:** *B52, I28, O30.*

Оптимизационный подход, используемый экономистами к исследованию окружающего мира, подкупает своей логичностью и математической элегантностью. Но, к сожалению, (или к счастью) не все в социальном мире поддается оптимизации. Например, можно оптимизировать расходы на здравоохранение, но лучше вначале оптимизировать одну из российских бед – инфраструктуру (частным случаем которой являются дороги). Если мы зададимся вопросом, как нам оптимизировать, т.е. улучшить дорожную сеть в стране, мы вряд ли будем размышлять, какие дороги нам надо в первую очередь разрушить. Чтобы оптимизировать дороги и перемещение по ним, нам надо сначала улучшать их качество, а не уменьшать их количество или объединять, например, с футбольными полями и дорожками для прогулок.

Тезис, что прогресс общества связан с развитием наук и технологий (Мокир, 2014; Розенберг и Бирдцел, 1995) вряд ли будет вызывать серьезные возражения у большинства экономистов и даже политиков. Однако когда дело доходит до распределения бюджетных средств, увеличение финансирования науки и инноваций чаще всего не является приоритетным. В России традиционно с девяностых годов XX века доля затрат на науку в ВВП значительно отстает от показателей развитых и даже многих развивающихся стран<sup>1</sup>. Надо отметить довольно распространенное в среде управленцев мнение, что объем финансирования науки и образования не главное, важнее – эффективность использования выделяемых средств. Тем не менее, данный тезис об эффективности при относительном недостатке ресурсов имеет безусловную привлекательность, как любая простая мысль, но все-таки довольно ограниченную релевантность для целей развития инновационной системы.

#### Каков он, инновационный суп?

Можно использовать аналогию приготовления обычного супа для акцентированной иллюстрации инновационного процесса. Действительно, суп может получиться съедобным только при наличии всех необходимых ингредиентов в достаточном количестве, как бы эффективно мы не нарежали их мелкими порциями. Но кроме достаточного количества ингредиентов необходимы талант и знания повара, а также кухонные приспособления, которые в случае инноваций представляют собой институциональную среду и механизмы государственного

<sup>1</sup> См.: Eurostat news release (2014), no 174. ([http://www.asturias.es/Asturias/descargas/PDF\\_TEMAS/Europa/actualidad/2014\\_11\\_17%20EUROSTAT.pdf](http://www.asturias.es/Asturias/descargas/PDF_TEMAS/Europa/actualidad/2014_11_17%20EUROSTAT.pdf)).

регулируемого. И только сочетание необходимых ингредиентов, приспособлений и знаний помогут приготовить превосходный или, в крайнем случае, съедобный суп. То же самое с наукой, инновациями и образованием, существование необходимой институциональной среды и организационной сети научных организаций невозможно и бессмысленно без достаточного (по меркам развитых стран) финансового обеспечения, как со стороны государства, так и со стороны бизнеса.

За последние сто лет изменилось очень многое. И одним из значимых изменений стало значительное увеличение времени получения образования и роли знаний в экономике и других в сферах общественной жизни. В ходе эволюции хозяйственных порядков знания стали важнейшим фактором производства. Институциональная специфика каждого конкретного специфического хозяйственного порядка определяет то, каким способом будет производиться, накапливаться и использоваться знание в обществе и в экономике.

Институциональное разнообразие является источником устойчивости хозяйственного порядка в процессе институциональных изменений (Норт, 2010). Институциональное разнообразие также сопряжено со специфичностью существующих институтов, которые формируются постепенно и зависят от разнообразных факторов, важнейшими из которых являются социальные ценности, социальный капитал и культура в широком смысле.

Разнообразие и специфичность институтов хозяйственного порядка значительно усложняют задачу построения упрощенных формальных моделей, а также требуют значительных усилий по идентификации и классификации релевантных институтов и механизмов в компаративистском контексте. Также необходимо учитывать, что институты всегда связаны с конкретными организационными формами действующих организаций (going concern). Механизмы и источники финансирования научной и инновационной деятельности, таким образом, зависят от сложившейся институциональной среды и доминирующих организационных форм, позволяющих использовать имеющиеся координационные возможности в рамках хозяйственного порядка.

Для формирования эффективной инновационной системы необходимы как общие для всех стран компоненты, например, такие как достаточное финансирование, так и особенные для каждой страны (хозяйственного порядка) институты, отражающие особенности исторического, культурного и технологического развития. Рассмотрим общие и особенные аспекты формирования национальной инновационной системы.

### **Финансирование национальных инновационных систем**

Несмотря на то, что для большинства граждан России характерно получение образования не хуже, чем у их родителей, а даже лучше (о чем свидетельствуют показатели образовательной подвижности, согласно которым около 57% населения нашей страны получают образование лучше, чем у их родителей (upward mobility), а 36 % сохраняют тот же образовательный уровень<sup>2</sup>), и, вместе с тем, Россия является одним из мировых лидеров по количеству людей с высшим образованием (см. рис. 1), изменения, которые происходят в настоящее время, могут «исправить» эту ситуацию.

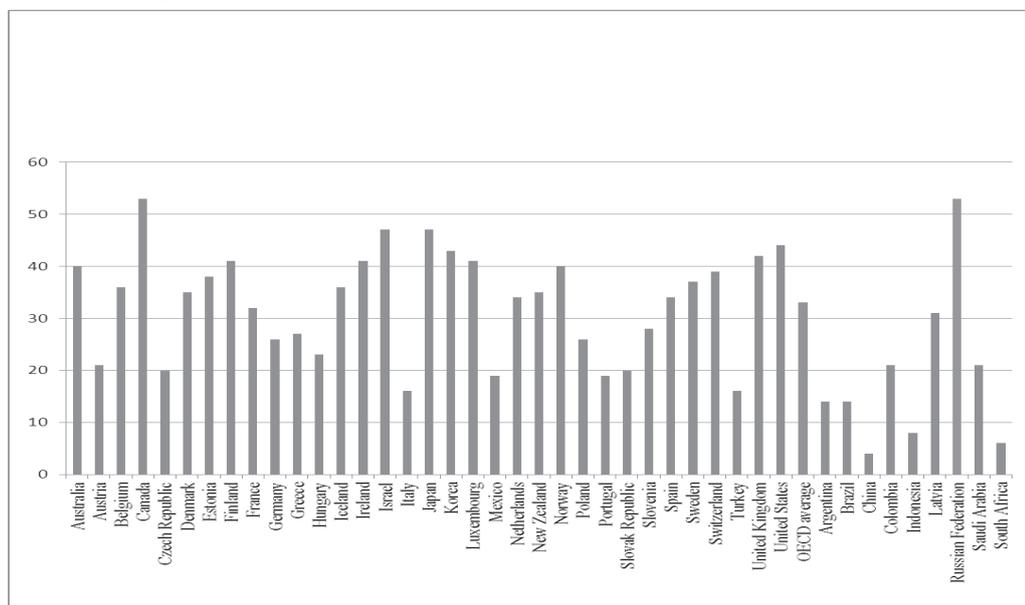
По данным OECD statistics<sup>3</sup> между 2005 и 2011 годами затраты на 1 студента, получающего высшее образование, росли в большинстве стран, при этом значительно увеличивалось и количество студентов, зачисленных на программы получения высшего образования. С началом экономического кризиса, затраты на содержание высшего образования сократились только в 4 странах из 32, в их числе: Исландия, Ирландия, Польша и, к сожалению, Россия. И несмотря на то, что рост затрат на 1 студента в России все же наблюдался, численность студентов значительно сократилась (см. рис. 2).

На фоне сокращения численности студентов правительством утверждена

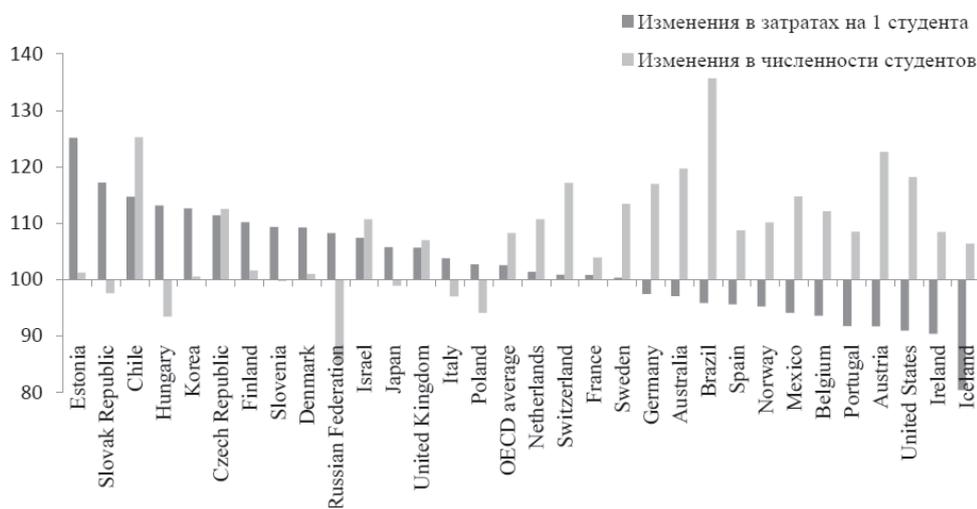
<sup>2</sup> См.: OECD (2014), Education at a Glance 2014: OECD Indicators, OECD Publishing.

<sup>3</sup> Там же.

концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2014-2020 годы, в рамках которой «предполагается скорректировать типологию и структуру вузовской сети в целом с оптимизацией количества филиалов вузов в сторону их сокращения (сокращение филиалов до 80 процентов). Будет сокращено общее число вузов (до 40 процентов) ...<sup>4</sup>».



**Рис. 1.** Доля взрослого населения (25-64 года) с высшим образованием – 2013 г.  
**Источник:** составлено авторами по OECD (2014), *Education at a Glance 2014: OECD Indicators*, OECD Publishing.



**Рис. 2.** Динамика изменений в сфере высшего образования 2008-2011 гг. Индекс изменений (2008=100)  
**Источник:** составлено авторами по OECD (2014), *Education at a Glance 2014: OECD Indicators*, OECD Publishing.

### Почему нужно инвестировать в образование?

Индивиды, получившие высшее образование, с большей вероятностью смогут устроиться на работу, и, как правило, они зарабатывают больше, чем те, у кого

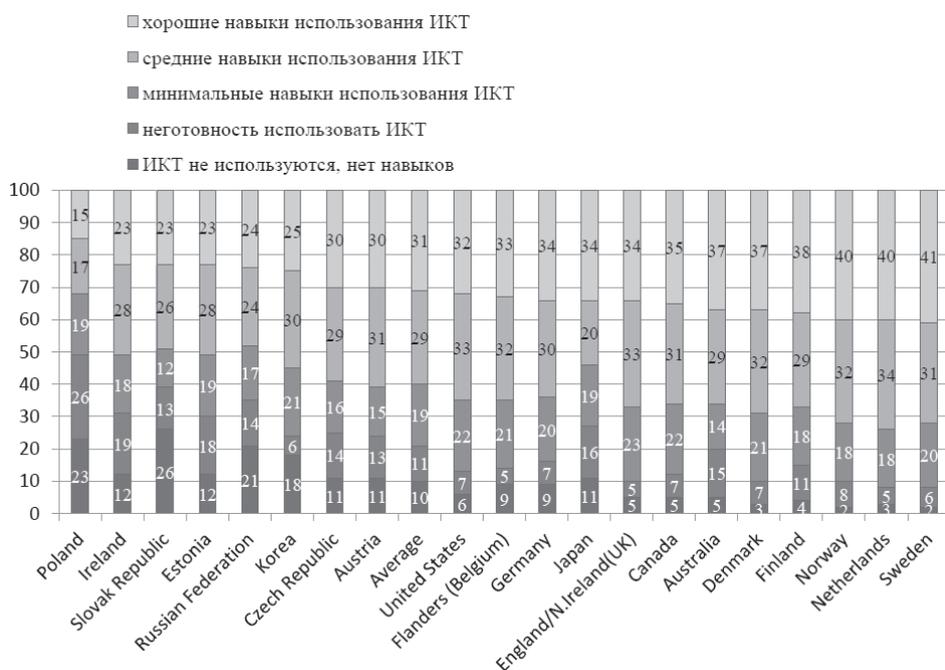
<sup>4</sup> См.: Распоряжение Правительства РФ от 29.12.2014 N 2765-р «О Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2016 - 2020 годы». (<http://www.consultant.ru>).

высшего образования нет (исключение в этом случае лишь подтверждает правило). Общество также выигрывает от большого количества в нем людей с высшим образованием, в количественном плане – от налоговых отчислений, в качественном – от повышения социально-культурного уровня этого общества.

Образовательный процесс с каждым годом усложняется, индивиду необходимо приобретать большее количество навыков, причем те навыки, которые раньше считались исключительными, сегодня становятся базовыми, абсолютно необходимыми для того, чтобы жить и работать в условиях современной действительности. Целесообразно группировать эти навыки в четыре группы: навыки межличностной коммуникации, технологическая грамотность, управленческие и, наконец, изобретательские навыки.

Навыки межличностной коммуникации позволяют создавать социальный капитал, некое «пространство» доверия, что позволяет индивидам объединять усилия, работая над разрешением общей проблемы.

Технологическая грамотность также очень важна - способность использовать, понимать и принимать новые технологии остается одной из основных детерминант инновационного развития страны в целом. На рис. 3 представлены данные о возможностях населения той или иной страны использовать информационно-коммуникационные технологии. Необходимо отметить, что пока в России ситуация не самая радужная. Очень высоким остается доля населения, вовсе не использующая информационные технологии, и, к сожалению, процент людей со средними и хорошими технологическими навыками очень низкий (второе место с конца среди стран, в которых проводилось исследование).



**Рис. 3.** Возможность и готовность использовать информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) среди взрослого населения (25-64 года)  
**Источник:** составлено авторами по OECD (2014), *Education at a Glance 2014: OECD Indicators*, OECD Publishing.

Под управленческими навыками понимается умение управлять не только другими людьми, но и собой. Подразумевается, что индивид способен расставлять приоритеты, планировать, осознавать и понимать значимость результатов своей работы, которые в этом случае гораздо более ценны и, как правило, более эффективны.

И, наконец, изобретательское или инновационное мышление – навык, способствующий экономическому развитию региона, страны и всей глобальной системы. Изменения – это толчок для инновационного развития. Инновации успешны и применимы тогда, когда люди на собственном опыте испытывают нечто, что полностью меняет их представления о ходе вещей, их повседневную деятельность, рабочие места и восприятие действительности (*Ritz and Bevins, 2012. P. 99-100*). Множество государств, в том числе Россия, пытаются перенаправить экономические процессы в инновационное русло, однако, необходимо понимать, что инновационное будущее невозможно без образования.

### Инновационная система и ее ингредиенты

Концепт «Национальная инновационная система» впервые получил развитие в работах Фримана (*Freeman, 1987*), Ландвалла (*Lundvall, 1992*) и Нельсона (*Nelson, 1993*), впоследствии данный теоретический концепт активно обсуждался и использовался, как в дискурсе ученых-экономистов, так и политиков. Тем не менее, ученые не пришли к единому мнению по поводу того, в каком контексте следует использовать концепт НИС. Процессы формирования и эволюции инновационных систем связаны, с одной стороны, с развитием промышленности и бизнеса, а с другой, - зависят от эффективности системы научно-исследовательских организаций, государственной политики в сфере инноваций и сложившихся институтов, в связи с этим, эффекты зависимости от предшествующего развития будут оказывать значительное влияние на развитие национальных инновационных систем. Эти эффекты могут проявляться в том, что отдельные процессы, идеи и решения будут осуществляться относительно быстро, а другие, в то же время, потребуют преодоления ряда институциональных ограничений (*Arthur, 1994*).

Концепт «Национальная инновационная система» может пониматься в широком и узком смысле (*Edquist, 2004*). В узком понимании, национальная инновационная система строится на взаимодействии фирм, занимающихся инновационной деятельностью, и научной «инфраструктуры» - университетов, научно-исследовательских институтов и организаций (*Nelson, 1993*). Более широкое определение подразумевает включение в НИС всех образовательных, научных и инновационных процессов страны, вне зависимости от того, в рамках каких организаций они происходят (*Lundvall, 1992; 2003; Edquist, 2004*).

В рамках эволюционного подхода к анализу инноваций подчеркивается многообразие процессов создания, адаптации, отбора и сохранения инновационных технологий. Несмотря на множество новых идей, только те, которые смогут быть адаптированы к современным условиям (среде), будут формировать некий технологический базис для последующей адаптации и совершенствования (*Fagerberg, Moverly and Verspagen, 2009. P. 431*).

Основным критерием успешности инновационной системы является результативность R&D – исследований и разработок, однако, необходимо понимать, что исследования и разработки представляют собой статичный «фотоснимок» результатов процесса создания инноваций, поскольку охватывают только лишь этап внедрения. Таким образом, чаще всего мы не имеем убедительных объяснений эффективности или неудачи той или иной инновационной системы в целом. Тем не менее, структура R&D признается ядром любой НИС, поскольку косвенно отражает отношения между основными акторами, потребителями и производителями инновационных разработок. Таким образом, структура R&D может сказать исследователю многое об институциональной среде, в рамках которой акторы прилагают усилия по созданию и внедрению инноваций, инновационные возможности и перспективы также определяются структурой R&D (*Park, 1999. P. 242*).

Существует некоторое количество подходов к определению НИС. Не слишком упрощая, один из таких подходов может быть обозначен как «формальный

экономический институциональный подход». Он исследует отношения между различными национальными институтами, в их числе финансовые, образовательные, правовые, общегосударственные, а также институты, регулирующие научную деятельность и активность корпораций, в особенности тех, которые провозглашают себя научно ориентированными. В рамках данного подхода также исследуется влияние данных институтов на стимулы заниматься инновационной деятельностью (*Nelson, 1993*).

Другая форма анализа НИС - социально-отношенческий подход. В рамках данного подхода анализируется природа деловых и прочих внутринациональных отношений, проявляющихся, например, в том, как связи между создателями технологий и теми, кто их использует, способствуют перетоку знаний и опыта (*Lundvall, 1992*). Данный подход фокусируется на важности обмена знаниями и навыками посредством вовлечения в социальные отношения.

НИС может быть определена как система национальных институтов, стимулов и компетенций, которые определяют возможности и направления обучения технологиям и принятия этих технологий внутри страны (*Patel and Pavitt, 1994. P. 79*).

Сторонники использования концепта НИС обуславливают это тем, что технологические инновации создаются в больших объемах, становятся легче управляемыми и позволяют повысить национальную конкурентоспособность лишь тогда, когда элементы среды, в которую вовлечены организации, занимающиеся инновационной деятельностью, соединены в систему, нежели чем в ситуации, когда каждый элемент действует преимущественно изолированно. Таким образом, инновационный успех той или иной страны (НИС) зависит не столько от того, какие акторы функционируют в сфере инновационного предпринимательства (коммерческие организации, исследовательские институты, университеты), а в большей степени от того, как эти акторы взаимодействуют друг с другом в качестве элементов в единой системе создания и использования знания, в рамках действующих институтов (ценностей, норм и правового каркаса) (*Dodgson, 2008. P. 591-592*).

Необходимо понимать, что эффективная НИС будет постоянно изменяться. На примере НИС Тайваня данный тезис полностью подтверждается. Развитие в Тайвани компаний, ориентированных на использование новых технологий и разработок, поддерживалось созданием целой системы исследовательских институтов и серьезным финансированием со стороны государства. Однако как только уже существующие компании выходили на новый технологический уровень, требования национальной инновационной системы также росли, в связи с этим, для того, чтобы удерживаться на плаву, им необходимо было постоянно адаптироваться.

Необходимо понимать, что в том случае, если страна хочет эмулировать либеральную модель рыночной экономики, модель «радикальных» инноваций, ей необходима фундаментальная наука, инвестирование с длительным сроком окупаемости, более рискованные исследования и разработки, а также многочисленные источники капиталов разного рода и разнообразные профессиональные умения. В Тайвани это возможно было осуществить или путем изменения стратегии для уже существующих, вполне успешных институтов, обеспечивающих исследования, инвестирование и образование, или путем создания совершенно новых институтов.

Трансфер технологий в условиях либеральной рыночной экономики осуществляется за счет движения ученых и инженеров на гибких трудовых рынках, лицензий на уже защищенную (запатентованную) интеллектуальную собственность, производственных стандартов, поддержки венчурного капитала.

Напротив, в рамках рыночных экономик, с большой долей государственного вмешательства, можно наблюдать такие черты, как тесное сотрудничество между фирмами и тесные связи поставщик-заказчик, долгосрочные отношения сотрудников и их работодателей - т.е. низкую динамику на рынке труда, все это

предопределяет развитие склонности к постепенному, поступательному улучшению продуктов производства и производственного процесса. Таким образом, можно говорить о том, что институциональный каркас либеральных рыночных экономик дает компаниям больше возможностей для осуществления радикальных инноваций, в то время как в рамках координируемых рыночных экономик в большей степени обеспечиваются условия для постепенного инновационного развития (*Dodgson, 2008. P. 592-593*).

Именно специфические институты и степень их комплементарности (*Бережной и Вольчик, 2008*) с международными институтами и механизмами регулирования определяют успешность или сравнительную неэффективность той или иной национальной инновационной системы. Институциональная среда формируется под действием различных факторов и может рассматриваться также в контексте реализации государственной политики и спонтанных эволюционных процессов.

Предпринимательство в инновационной сфере, безусловно, обладает специфическими характеристиками, которые должны быть идентифицированы для целей проведения национальной инновационной политики. Фундаментальная наука и даже прикладные разработки, ориентированные на создание новых технологий, не могут рассматриваться преимущественно через призму традиционной цели предпринимательской деятельности – получения прибыли.

Коммерциализация науки и ориентация ее преимущественно на краткосрочные цели, могут привести к разрушению институциональной среды (возможно преимущественно, состоящей из неформальных институтов), что может привести к разрушению связей и преемственности в национальных научных и инновационных системах. Любая технология рождается из глубокого понимания проблемы или феномена и воплощается как набор тех «пониманий», которые люди разделяют между собой и которые им присущи. Именно поэтому страны, которые преуспевают в науке, успешны и в технологическом плане. Если в стране хотят развивать технологии, недостаточно инвестировать в технопарки или непонятным образом стимулировать инновационную деятельность, необходимо развивать фундаментальную науку, цель которой отнюдь не зарабатывание денег. Также науке необходимо дать возможность развиваться на базе небольших start-up компаний и позволить молодым нарождающимся предприятиям расти и развиваться при минимальном вмешательстве, именно в этом случае наука и ее коммерческое приложение дадут ростки новой технологической революции. Для успешного осуществления инновационной деятельности необходимо развитие неформальных социальных взаимодействий. Участники формально регулируемых действующих организаций связаны некой директивно навязанной стратегией или миссией, вынуждены подчиняться четко регламентированным правилам, в то время как неформальные сети социальных взаимодействий представляют собой некие органические, естественно сформировавшиеся структуры, члены которых готовы сотрудничать и взаимодействовать, поскольку связаны доверием, общими интересами и целями (*Camps and Maeques, 2014*). Проблема доверия вместе с проблемой асимметрии информации играют важную роль в процессах трансфера технологий и знаний. Между тем, асимметрия информации не может рассматриваться как исключительно отрицательное явление применительно к инновационной деятельности. Напротив, она нередко выступает важным условием появления новых продуктов и их разнообразия (*Голиченко, 2014. С. 38*).

У государств всегда есть соблазн обременить науку конкретными коммерческими целями, но это редко срабатывает. По мнению Б. Артура, выстраивание новых технологий должно происходить постепенно (эволюционно), подобно выращиванию сада камней, выражаясь образно, высаживание растений, полив и прополка дадут гораздо больше пользы, нежели планы на следующую пятилетку (*Arthur, 2009. P. 48*).

Импорт институтов часто происходит под лозунгом «это мировая практика» или «так принято во всем мире». Но реальность организации и регулирования инновационных процессов сложнее. Институты и организационные формы в сфере науки и инноваций в других странах часто встроены в национальные институциональные структуры и культурные контексты, и заимствование одних институтов без учета действия институционального окружения может приводить к дисфункциям импортируемых институтов.

Среди экономистов существует консенсус относительно того, что научные исследования и новые технологии являются важным источником экономического роста. Хотя результаты оценок ученых разнятся, большинство исследований, все же, свидетельствует о высокой корреляции между расходами на проведение исследований и ростом производственной эффективности после инвестиций в основной капитал. Более того, социальные выгоды от инвестиций в научные исследования и развитие выше, чем частные выгоды, и, таким образом, государственная политика, поддерживающая инновации, может создавать значительные дивиденды для общества. Один из способов обеспечить эти выгоды состоит в поддержании промышленных предприятий, которые представляют собой платформу для развития инноваций и формируют стимулы для инвестирования, и проведении политики, направленной на защиту исключительных прав интеллектуальной собственности (*Gilbert, 2006. P. 159-160*).

Национальное лидерство в создании передовых технологий основано на формирующихся долгое время знаниях о том, как работать с конкретными новыми феноменами и связанными с ними функциональными возможностями. Научные исследования и создание новых технологий требует постоянного финансирования и поощрения со стороны государства или бизнеса. Однако не всякая национальная институциональная среда создает достаточные предпосылки, стимулы и условия для частных инвестиций в инновационные процессы. В этом случае основанная нагрузка по финансированию ложится на государство.

Каждая национальная инновационная система отличается по структуре затрат на фундаментальную науку, прикладные исследования и НИОКР (R&D). Данные различия эволюционно формируются под воздействием специфической национальной институциональной среды, а также в зависимости от организационных особенностей организации университетского образования и научных исследований и разработок. Межстрановые сравнения национальных инновационных систем нельзя проводить без учета институциональных контекстов, культуры и доминирующих организационных форм (*Meissner, 2012. P. 21*).

К сожалению, пока нельзя назвать Россию лидером по затратам на исследования и разработки, доля этих расходов в ВВП России составляла 1,11% в 2013 г., что в абсолютном выражении – 17 710 миллионов евро<sup>5</sup>.

Величина бюджетных расходов на образование по отношению к ВВП и по отношению к госрасходам в целом также отстает от средних показателей стран ОЭСР. Расходы на образование в целом составляют в Российской Федерации 3.9% ВВП и 10.9% от общей суммы бюджетных расходов. В среднем по странам ОЭСР эти показатели составляют, соответственно, 5.6% и 12.9%<sup>6</sup>.

Поскольку в России научные исследования финансируются преимущественно за счет государственного бюджета<sup>7</sup>, государственные организации, как заинтересованные стороны, предъявляют ряд требований к активно формирующимся сегодня институтам трансфера знаний и технологий; в частности, акцент ставится на стимулирование трансфера и перетекания знаний и инноваций. Притом что оптимальное соотношение распределения валовых затрат на

<sup>5</sup> См.: Eurostat news release (2014), no 174 Eurostat news release (2014), no 174. ([http://www.asturias.es/Asturias/descargas/PDF\\_TEMAS/Europa/actualidad/2014\\_11\\_17%20EUROSTAT.pdf](http://www.asturias.es/Asturias/descargas/PDF_TEMAS/Europa/actualidad/2014_11_17%20EUROSTAT.pdf)).

<sup>6</sup> См.: OECD (2014). Education at a glance. Country note: The Russian Federation.

<sup>7</sup> См.: Eurostat. European Commission. ([http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science\\_technology\\_innovation/introduction](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/introduction)).

исследования и разработки (R&D) по видам такой деятельности (фундаментальные, прикладные исследования, экспериментальные разработки) пока не определено, следует признать, что от данной статьи расходов в долгосрочной перспективе будет зависеть инновационный потенциал страны (*Meissner, 2012. P. 21*).

Низкий спрос на инновационные продукты у отечественного бизнеса отражает общую ситуацию в российской экономике, характеризующуюся небольшим горизонтом планирования. Инновационные проекты, связанные с фундаментальной наукой и технологиями сталкиваются с объективными ограничениями со стороны институциональной среды и качества социального капитала. И здесь значимым фактором является уровень доверия со стороны бизнеса к власти, а также уровень взаимного доверия между основными акторами национальной инновационной системы.

Влияние государства в инновационной сфере не должно ограничиваться определением перспективных направлений финансирования. Государство, что более важно, должно способствовать созданию долгосрочных стимулов у бизнеса к участию в инновационной деятельности и финансировании науки, связанной с инновациями и передовыми технологиями и разработками. Однако остаются открытыми вопросы: как создать институты, формирующие стимулы и можно ли их создать в сжатые сроки?

Государственные программы финансирования инноваций, например, через госкорпорации, имеют некоторые неустранимые недостатки. Такие недостатки (или провалы регулирования) возникают вследствие логической невозможности заменить государственным регулированием и рაციонированием конкурентные рыночные процессы как собственно на рынках инновационной продукции, так и научных рынках. И хотя значительное количество грантов на финансирование инновационных разработок происходит на конкурсной основе, специфика национальной институциональной среды определяет высокую непрозрачность и коррупционность (заинтересованность) конкурсных процедур.

Любое государство или правительство ищет способы стимулировать инновации в частном секторе экономики. Некоторые политические меры и стимулы могут быть чрезвычайно дорогостоящими для налогоплательщиков, в их числе предоставление длительных налоговых каникул, субсидий и ссуд компаниям, которые по роду своей деятельности удачно вписались в рамки проводимого инновационного или модернизационного политического курса (*Skardon, 2011. P. 87*).

Согласно (*Ashford, 2000*), государство может обеспечивать возможности для технологической трансформации (модернизации) и устойчивого развития посредством установления прозрачных требований (стандартов производства) и ясных политических целей, однако необходимо, чтобы механизмы государственной политики были гибкими, в том смысле, чтобы действующие экономические акторы имели возможность использовать различные способы для осуществления намеченных целей. Более того, прямая поддержка исследований и разработок, налоговые стимулы при инвестировании в развитие новых технологий и другие меры, направленные на развитие промышленности и инновационной системы, будут способствовать формированию благоприятной бизнес-среды, что, в свою очередь, будет давать толчок для устойчивого и стабильного инновационного развития (*Nelson and Rosenberg, 1993; Porter, 1998; Patanakul and Pinto, 2014. P. 97*).

Несмотря на то, что государственная политика вполне может способствовать значительным фундаментальным изменениям в технологиях, и это даже идет на пользу инноваторам, необходимо понимать, что в том случае, если механизмы регулирования не достаточно продуманы и скоординированы, последствия тех или иных решений могут быть губительными и вредоносными для инновационного развития страны. Государственная политика может снижать стимулы конкурировать, слишком много «государства» приводит к разрастанию бюрократии, вследствие чего, трансакционные издержки становятся неподъемными для многих

экономических акторов, они перестают вкладываться в инновации и распространение нового знания и технологий замедляется (*Patanakul and Pinto, 2014. P. 98*).

Согласно (*Ashford, 2000*), на процесс технологических изменений влияют готовность к изменениям, способность принимать изменения (адаптироваться) и возможность осуществлять эти изменения. Готовность к изменениям определяется отношением акторов к изменениям и, что немаловажно, знанием и пониманием того, какие изменения реально осуществимы. На процесс создания и принятия обществом инноваций оказывают влияние коллективные действия, коммуникации, распространение знания, информационные потоки, сотрудничество, гибкость, способность принимать риски, выстраивание креативной среды (*Camps and Maeques, 2014*). Способность принимать изменения будет зависеть от того, какими техническими знаниями и навыками владеют акторы, осуществляющие изменения. На возможность осуществления изменений будет влиять величина технологического разрыва между технологиями, которые используются в настоящий момент и 1) технологиями, которые доступны для использования (распространение инноваций) или их можно адаптировать (усовершенствование существующих инновационных технологий); или 2) технологиями, которые только могут быть созданы (радикальные инновации) (*Patanakul and Pinto, 2014. P. 98-104*). Также (*Ashford, 2000*) отмечает, что все три вышеописанные составляющие инновационного процесса влияют друг на друга, но каждая из них определяется различными фундаментальными факторами.

Нет универсальных простых рецептов для того, чтобы в стране развивалась национальная инновационная система, но можно выделить базовые элементы, которые в конкретных институциональных условиях будут приобретать свою уникальную специфику. Эти элементы представлены на рис. 4.



**Рис. 4.** Взаимосвязь элементов и характеристик инновационной системы

Если мы хотим, чтобы в стране развивалась инновационная система или, как уже говорилось выше, получился инновационный суп необходимо уделять внимание всем ингредиентам этого супа. Конечно, можно в зависимости от особенностей национальной кухни использовать разные рецепты, но без основных ингредиентов, таких как развитая система высшего образования, наличие институционализированной системы финансирования науки и образования, квалифицированных кадров, технологической и социальной инфраструктуры, предпринимательских и государственных структур, формирующих спрос на инновации, приготовить съедобный инновационный суп вряд ли возможно.

Роль институциональных экономистов в плане развития национальной инновационной системы состоит прежде всего в том, чтобы идентифицировать

релевантные для того или иного хозяйственного порядка институты и исследовать их роль и функции в инновационном процессе. Оптимизация использования имеющихся ресурсов возможна, если меры политики в области инноваций базируются не на мифах и штампах типа «так делают во всем мире», а на опыте и знаниях о реальных действующих нормах и организациях. Процесс создания новых технологий и инноваций, конечно, эволюционный, сложный и адаптивный (Артур, 2003), накопленные знания и опыт в выявлении и исследовании релевантных институтов будут способствовать сохранению институционального разнообразия и формированию у основных акторов понимания возможностей и ограничений для развития национальной инновационной системы в контексте ее общих и специфических качественных характеристик.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Артур Б. (2003). Индуктивное мышление и ограниченная рациональность // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 1, № 1, с. 53-61.
- Бережной И. и Вольчик В. (2008). Исследование экономической эволюции института власти-собственности. М.
- Голиченко О. (2014). Национальная инновационная система: от концепции к методологии исследования // *Вопросы экономики*, № 7, с. 35-50.
- Мокир Дж. (2014). Рычаг богатства. Технологическая креативность и экономический прогресс. М.: Издательство Института Гайдара.
- Распоряжение Правительства РФ от 29.12.2014 N 2765-р «О Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2016 - 2020 годы». (<http://www.consultant.ru>).
- Розенберг Н. и Бирдцел-мл. Л. Е. (1995). Как Запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. Новосибирск.
- Arthur W. B. (2009). *The nature of technology. What It Is and How It Evolves*, London, Penguin Books Ltd.
- Ashford N. A. (2000). An innovation-based strategy for a sustainable environment. In J. Hemmelskamp, K. Rennings, & F. Leone (Eds.), *Innovation-oriented environmental regulation: Theoretical approach and empirical analysis*. New York, Berlin, Springer-Verlag, pp. 67-107.
- Camps S. and Marques P. (2014). Exploring how social capital facilitates innovation: The role of innovation enablers // *Technological Forecasting & Social Change*, vol. 88, pp. 325-348.
- Dodgson M. (2009). Asia's national innovation systems: Institutional adaptability and rigidity in the face of global innovation challenges // *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 26, pp. 589-609.
- Edquist C. (2004). Systems of innovation: perspectives and challenges. In Fagerberg et al, *Innovation*, pp. 181-208.
- Eurostat news release (2014), no 174. ([http://www.asturias.es/Asturias/descargas/PDF\\_TEMAS/Europa/actualidad/2014\\_11\\_17%20EUROSTAT.pdf](http://www.asturias.es/Asturias/descargas/PDF_TEMAS/Europa/actualidad/2014_11_17%20EUROSTAT.pdf)).
- Eurostat. European Commission. ([http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science\\_technology\\_innovation/introduction](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/introduction)).
- Fagerberg J., Mowery D. and Verspagen B. (2009). The evolution of Norway's national innovation system // *Science and Public Policy*, vol. 36, no. 6, pp. 431-444
- Freeman C. (1987). *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London, Pinter.
- Gilbert R. (2006). Looking for Mr. Schumpeter: Where are we in the competition-innovative debate? // *Innovation Policy and the Economy*, vol. 6, pp. 159-215.
- Lundvall B. A. (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London, Pinter.
- Lundvall B. A. (2003). *Innovation, Growth and Social Cohesion: the Danish*

Model. UK: Edward Elgar.

Meissner D. (2012). The economic impact of Spillovers from R&D and Innovation // *FORSIGHT-RUSSIA*, vol. 6, no. 4, pp. 20-31.

Nelson R. R. ed. (1993). National innovation systems: a comparative study. Oxford, Oxford University Press.

OECD (2014a), Education at a Glance 2014: OECD Indicators, OECD Publishing.

OECD (2014b). Education at a glance. Country note: The Russian Federation. (<http://www.oecd.org/edu/Russian-Federation-EAG2014-Country-Note-russian.pdf>).

Park Y. (1999). A taxonomy of national systems of innovation: R&D structure of OECD economies // *Science and Public Policy*, vol. 26, no. 4, pp. 241-246.

Patanakul P. and Pinto J. (2014). Examining the roles of government policy on innovation // *Journal of High Technology Management Research*, vol. 25, pp. 97-107.

Patel P. and Pavitt K. (1994). National innovation systems: Why they are important, and how they might be measured and compared // *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 3, pp. 77-95.

Ritz J. M. and Bevins P. S. (2012). Economics, Innovations, Technology, and Engineering Education: The Connections // *The Journal of Technology Studies*, vol. 38, issue 2, pp. 90-104.

Skardon J. (2011). The role of trust in innovation networks // *Social and Behavioral Sciences*, vol. 26, pp. 85-93.

#### REFERENCES

Arthur B. (2003). Inductive reasoning and bounded rationality. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 1, no. 1, pp. 53-61. (In Russian).

Berezhnoy I. and Volchik V. (2008). The institution of power-property: the study of economic evolution, Moscow. (In Russian).

Golichenko O. (2014). Russian National Innovation System: The state of things and paths of development. *Voprosy Ekonomiki*, no. 7, pp. 35-50. (In Russian).

Mokyr J. (2014). The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress, Moscow, Publ. House of Gaidar Institute. (In Russian).

The Russian Federation Government Decree Dated 29.12.2014 no. 2765-p "On the Concept of Federal Program Devoted to the Development of Education in 2016-2020". (<http://www.consultant.ru>). (In Russian).

Rosenberg N. and Birdzell Jr. (1995). How The West Grew Rich: The Economic Transformation Of The Industrial World Paperback, Novosibirsk. (In Russian).

Arthur W. B. (2009). The nature of technology. What It Is and How It Evolves, London, Penguin Books Ltd.

Ashford N. A. (2000). An innovation-based strategy for a sustainable environment. In J. Hemmelskamp, K. Rennings, & F. Leone (Eds.), *Innovation-oriented environmental regulation: Theoretical approach and empirical analysis*. New York, Berlin, Springer-Verlag, pp. 67-107.

Camps S. and Marques P. (2014). Exploring how social capital facilitates innovation: The role of innovation enablers. *Technological Forecasting & Social Change*, vol. 88, pp. 325-348.

Dodgson M. (2009). Asia's national innovation systems: Institutional adaptability and rigidity in the face of global innovation challenges. *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 26, pp. 589-609.

Edquist C. (2004). Systems of innovation: perspectives and challenges. In Fagerberg et al, *Innovation*, pp. 181-208.

Eurostat news release (2014), no 174. ([http://www.asturias.es/Asturias/descargas/PDF\\_TEMAS/Europa/actualidad/2014\\_11\\_17%20EUROSTAT.pdf](http://www.asturias.es/Asturias/descargas/PDF_TEMAS/Europa/actualidad/2014_11_17%20EUROSTAT.pdf)).

Eurostat. European Commission. ([http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science\\_technology\\_innovation/introduction](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/introduction)).

Fagerberg J., Mørvang D. and Verspagen B. (2009). The evolution of Norway's

- national innovation system. *Science and Public Policy*, vol. 36, no. 6, pp. 431-444
- Freeman C.* (1987). *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London, Pinter.
- Gilbert R.* (2006). Looking for Mr. Schumpeter: Where are we in the competition-innovative debate? *Innovation Policy and the Economy*, vol. 6, pp. 159-215.
- Lundvall B. A.* (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London, Pinter.
- Lundvall B. A.* (2003). *Innovation, Growth and Social Cohesion: the Danish Model*. UK: Edward Elgar.
- Meissner D.* (2012). The economic impact of Spillovers from R&D and Innovation. *FORSIGHT-RUSSIA*, vol. 6, no. 4, pp. 20-31.
- Nelson R. R.* ed. (1993). *National innovation systems: a comparative study*. Oxford, Oxford University Press.
- OECD (2014a), *Education at a Glance 2014: OECD Indicators*, OECD Publishing.
- OECD (2014b). *Education at a glance. Country note: The Russian Federation*. (<http://www.oecd.org/edu/Russian-Federation-EAG2014-Country-Note-russian.pdf>).
- Park Y.* (1999). A taxonomy of national systems of innovation: R&D structure of OECD economies. *Science and Public Policy*, vol. 26, no. 4, pp. 241-246.
- Patanakul P.* and *Pinto J.* (2014). Examining the roles of government policy on innovation. *Journal of High Technology Management Research*, vol. 25, pp. 97-107.
- Patel P.* and *Pavitt K.* (1994). National innovation systems: Why they are important, and how they might be measured and compared. *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 3, pp. 77-95.
- Ritz J. M.* and *Bevins P. S.* (2012). Economics, Innovations, Technology, and Engineering Education: The Connections. *The Journal of Technology Studies*, vol. 38, issue 2, pp. 90-104.
- Skardon J.* (2011). The role of trust in innovation networks. *Social and Behavioral Sciences*, vol. 26, pp. 85-93.

## КРИТЕРИИ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ЭГОИСТИЧЕСКИХ И КООПЕРАТИВНЫХ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ\*

ДЗАГУРОВА НАТАЛИЯ БОРИСОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва,  
e-mail: ndzagourova@gmail.com, ndzagourova@hse.ru

АГАМИРОВА МАРИЯ ЕВГЕНЬЕВНА,

преподаватель,  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва,  
e-mail: magamirova@gmail.com, magamirova@hse.ru

Обсуждение стимулов к осуществлению специфических инвестиций занимает центральное место в современных неинституциональных теориях фирмы. Особую сложность поддержание этих стимулов представляет в тех случаях, когда речь идет о «кооперативных» специфических инвестициях. Данная разновидность специфических инвестиций широко распространена на практике, но в теоретическом анализе вплоть до самого конца XX века внимание уделялось лишь иной разновидности специфических инвестиций, а именно, так называемым «эгоистическим» инвестициям.

Классификация эгоистических и кооперативных специфических инвестиций, предложенная в (Che and Hausch, 1999) и используемая в подавляющем большинстве теоретических работ, основывается на рассмотрении того, каким образом специфические инвестиции влияют на характеристики сторон в рамках внутреннего торга, т.е. при взаимодействии «основных» партнеров друг с другом. В статье предлагается оригинальный подход к классификации специфических инвестиций, который в отличие от подхода Че и Хауша предполагает рассмотрение воздействия специфических инвестиций на резервную полезность сторон в рамках внешнего торга, т.е. при взаимодействии «основных» партнеров с альтернативными контрагентами (outside options). Этот подход может быть полезен не только при построении экономических моделей, но и в практической деятельности регулирующих (в первую очередь, антимонопольных) органов. Он позволяет оценить характер специфических инвестиций, осуществляемых сторонами сделки, и, в конечном счете, получить представление о том, насколько убедительным является мотив защиты специфических инвестиций при подписании сторонами вертикальных ограничивающих соглашений.

**Ключевые слова:** специфические инвестиции; эгоистические специфические инвестиции; кооперативные специфические инвестиции; резервная полезность; переговорная власть.

## CRITERIA FOR SELFISH AND COOPERATIVE RELATION- SPECIFIC INVESTMENTS DISTINCTION

DZAGUROVA NATALIYA, B.,

Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,  
National Research University - Higher School of Economics, Moscow,  
e-mail: ndzagourova@gmail.com, ndzagourova@hse.ru

\* Данная статья подготовлена в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ "Оценка эффектов применения антимонопольного законодательства в отношении односторонних ограничений конкуренции"

AGAMIROVA MARIA, E.,

*Assistant,  
National Research University - Higher School of Economics, Moscow,  
e-mail: magamirova@gmail.com, magamirova@hse.ru*

*Since mid-seventies the «hold-up» problem caused the underinvestment in specific assets has been remaining a key issue in neo-institutional economics. The traditional theoretical analysis of «hold-up» problem was based on consideration of so-called «selfish» relation-specific investments. Another type of relation-specific investments called «cooperative» investments (or cross investments) was nearly absent in economic analysis up to the very end of the twentieth century despite of the fact that such investments are widespread.*

*The distinction between selfish and cooperative relation-specific investments introduced in (Che and Hausch, 1999) based on the direction of specific investments effects in the internal trade (i.e. trade between main partners). The paper proposes an alternative approach to the classification of relation-specific investments, which is relied on the directions of these effects in the external trade (i.e. trade with alternative partners). This approach can be fruitful not only for theoretical modelling, but also for the antitrust regulation.*

**Keywords:** *relation-specific investments; selfish relation-specific investments; cooperative relation-specific investments; outside options; bargaining power.*

**JEL:** *B52, E22, G11.*

Специфические инвестиции (англ. relation-specific investments) представляют собой вложения, осуществляемые фирмами, взаимодействующими «по вертикали», т.е. заключающими договор купли-продажи некоторого промежуточного продукта. Эти вложения делаются в расчете на последующее взаимодействие с основным партнером и имеют меньшую ценность при взаимодействии с альтернативными партнерами, т.е. в рамках внешнего торга. Например, продукт, произведенный с учетом потребностей одного покупателя, может не соответствовать запросам прочих партнеров.

Специфичность инвестиций может носить различный характер: локальная специфичность или специфичность по местоположению; временная специфичность; целевая специфичность; специфичность человеческого и физического капиталов и пр.

Отличительной чертой специфических инвестиций является их полностью или частично безвозвратный характер, приводящий (при неконтрактируемости специфических инвестиций) к так называемому «недоинвестированию» в специфические активы, т.е. занижению уровня специфичности инвестиций относительно их общественно-эффективного уровня. Опасаясь возможного пересмотра условий сделки на стадии *ex post* (т.е. после того, как специфические инвестиции будут осуществлены), в результате которого весь выигрыш от специфических инвестиций или его часть будет присвоена партнером по сделке, каждая из сторон занижает объем осуществляемых ею вложений, что негативно сказывается на размерах выигрышей, получаемых сторонами в результате взаимодействия друг с другом.

Обсуждение стимулов к осуществлению специфических инвестиций занимает центральное место в современных неинституциональных теориях фирмы (теории трансакционных издержек О. Уильямсона, теории неполных контрактов Гроссмана-Харта-Мура, теории вертикальной интеграции Беккера-Гиббонса-Мерфи и пр.). При этом особую сложность поддержание стимулов к осуществлению специфических инвестиций представляет в тех случаях, когда речь идет о так называемых «кооперативных» инвестициях, сопряженных с особенно высокими

рисками для инвестирующей стороны.

В последние годы появилось некоторое количество работ, посвященных анализу этой разновидности специфических инвестиций (*Macleod and Malcomson, 1993; Nöldeke and Schmidt, 1995; Che and Hausch, 1999; Che and Chung, 1999; De Fraja, 1999; Segal and Whinston, 2000; Groh and Spagnolo, 2004; Elman, 2006; Schweizer, 2006; Fumagalli, Motta and Ronde, 2009; Itoh and Morita, 2011; Hart, 2011; Stremitzer, 2012*). Однако авторы этих публикаций преимущественно оперировали упрощенной трактовкой этого понятия, обладающей несомненными преимуществами при ее использовании в модельных построениях, но заведомо недостаточной для содержательного анализа кооперативных специфических инвестиций и применения этого термина в регулятивной деятельности.

В свете постоянно возрастающего внимания к кооперативным специфическим инвестициям, было бы целесообразно попытаться наметить возможные подходы к определению этого понятия, обсудив их сильные и слабые стороны.

### Эгоистические специфические инвестиции

Обсуждение проблем вымогательства и сопутствующего ему недоинвестирования в специфические активы вплоть до относительно недавнего времени предполагало рассмотрение лишь «эгоистических» инвестиций (*selfish investments*). Впрочем, сам этот термин возник несколько позже, а именно, после того, как пришло понимание того, что специфические инвестиции неоднородны. В частности, именно эта разновидность специфических инвестиций присутствует в ранних работах О. Харта<sup>1</sup>.

В модели, приведенной в (*Hart, 1995*), специфические инвестиции полагаются двусторонними, т.е. осуществляются обеими сторонами сделки. В период 0 стороны подписывают первоначальный неполный контракт и, осуществив специфические инвестиции, возвращаются к его обсуждению на стадии 1.

Следует отметить, что в модели О. Харта положительный эффект от специфических инвестиций достигается не только при взаимодействии инвестирующей стороны с «основным» партнером, т.е. в рамках *внутреннего* торга. В несколько меньшей степени он проявляет себя и при возможном контакте с альтернативными контрагентами (т.е. во *внешнем* торге). Иначе говоря, инвестиции полагаются частично специфическими (при полностью специфических инвестициях положительный эффект достигается только при сохранении сотрудничества с «основным» контрагентом) (*Hart, 1995. P. 37*).

Соответственно, в период 1 стороны пересматривают условия первоначального контракта в соответствии с теми возможностями, которые открываются перед ними во внешнем торге с альтернативными партнерами и той переговорной властью (*bargaining power*), которую они имеют во внутреннем торге.

При этом предполагается, что эгоистические специфические инвестиции поставщика единицы некоего промежуточного товара позволяют понизить уровень издержек самого поставщика, в то время как эгоистические инвестиции покупателя этого товара положительно воздействуют на уровень выручки, получаемой им при продаже продукции, в производстве которой этот товар был использован (в простейшем случае - речь может идти о взаимоотношениях поставщика и дилера, перепродающего товар конечным потребителям).

В дальнейшем мы будем придерживаться обозначений, используемых О. Хартом, внося в них небольшие изменения. В модели О. Харта фигурируют функции издержек поставщика и выручки покупателя во внутреннем и внешнем торге на стадии *ex post*, т.е. после осуществления специфических инвестиций, обозначаемые,

<sup>1</sup> В своей последней статье «Неконтрактируемые инвестиции и точки отсчета» 2011 года О. Харт переходит к рассмотрению иной разновидности специфических инвестиций – «кооперативных» инвестиций (*cooperative investments*), опираясь на определение перекрестных инвестиций (*cross investments*), данное в работах (*Macleod and Malcomson, 1993*), и кооперативных инвестиций, приводимое в (*Che and Hausch, 1999*).

соответственно, заглавными и прописными буквами:

- *внутренний торг* -  $C$  и  $R$ ;
- *внешний торг* -  $c$  и  $r$ .

Значения этих функций наряду с уровнем специфических инвестиций, осуществляемых той или иной стороной<sup>2</sup>, зависят в модели О. Харта также и от характера распределения между ними физических активов, т.е. от организационной формы взаимодействия сторон (интеграция «вперед», интеграция «назад» или дезинтеграция), но мы не будем касаться их сопоставления в рамках данной работы.

Функции, используемые для описания условий внешнего торга ( $c$  и  $r$ ), описывают резервные значения издержек поставщика и выручки покупателя при взаимодействии с альтернативными партнерами. Мы дополним эти обозначения резервными величинами издержек поставщика и выручки покупателя на стадии *ex ante*, т.е. в момент, предшествующий осуществлению специфических инвестиций, обозначив:

$c^{R_0}$  и  $r^{R_0}$  - резервные значения издержек поставщика и выручки покупателя на стадии *ex ante* (стадия 0);

$c^{R_1}$  и  $r^{R_1}$  - резервные значения издержек поставщика и выручки покупателя (т.е. их значения в рамках внешнего торга), достигнутые в результате специфических инвестиций, осуществленных обеими сторонами;

$C_1$  и  $R_1$  - значения издержек поставщика и выручки покупателя при их взаимодействии друг с другом, т.е. в рамках внутреннего торга.

Собственно, нельзя не согласиться с тем, что эти обозначения несколько избыточны (например, можно было бы отказаться от использования заглавных букв), но они позволяют соблюсти некую преемственность по отношению к обозначениям, используемым О. Хартом, и в то же самое время избежать возможного смешивания понятий.

Введение этих обозначений позволяет перейти к следующей графической иллюстрации:



Рис. 1. Частично специфические эгоистические инвестиции поставщика и покупателя

### Кооперативные специфические инвестиции по Че и Хаушу (Che and Hausch, 1999)

Лишь в самом конце XX века исследователи обратились к рассмотрению иной разновидности специфических инвестиций, за которой закрепилось название кооперативные специфические инвестиции (cooperative investments). Это понятие было введено в оборот в статье Че и Хауша<sup>3</sup>, определивших кооперативные специфические инвестиции как вложения, выгоды от которых «напрямую получает не сама инвестировавшая сторона, а ее партнер» (Che and Hausch, 1999. P. 126).

Подход к моделированию кооперативных инвестиций, введенный в (Che and Hausch, 1999) был использован и в более поздних работах (De Fraja, 1999; Elman, 2006; Schweizer, 2006; Itoh and Morita, 2011; Hart, 2011; Stremitzer, 2012). Он

<sup>2</sup> Поскольку инвестиции обеих сторон носят эгоистический характер, то издержки поставщика зависят от инвестиций поставщика, а выручка покупателя – от инвестиций покупателя.

<sup>3</sup> Собственно, попытки анализа этой разновидности специфических инвестиций появились чуть ранее, при этом речь шла о так называемых перекрестных инвестициях (cross investments) (Macleod and Malcomson, 1993) или инвестициях с экстерналиями (investments with externalities) (Noldeke and Schmidt, 1995).

строится по аналогии с модельным подходом к заданию специфических инвестиций в работах О. Харта, т.е. предполагает сведение эффекта от этих инвестиций либо к падению издержек поставщика, либо к росту выручки дилера. Их роднит также и предположение о том, что «внутренняя торговля является выгодной для обеих сторон на стадии *ex post*» (Che and Hausch, 1999. P. 128). Оно означает, что возможность контактов с альтернативными контрагентами имеет значение лишь с позиций обсуждения размеров выигрыша, получаемого во внутреннем торге: уровни резервных издержек и выручки влияют лишь на уровень цены в торге между основными партнерами. Нельзя не отметить, что это предположение, вполне резонное при рассмотрении двусторонних эгоистических инвестиций, является сомнительным в тех случаях, когда часть инвестиций носит кооперативный характер, поскольку, как это показано в (Дзагурова, 2012), в подобных случаях у одной из сторон может присутствовать стимул переключиться на альтернативных партнеров.

Если следовать подходу Че и Хауша, различия между эгоистическими и кооперативными специфическими инвестициями, по сути, сводятся лишь к направлению, в котором действует так называемый внутренний эффект от специфических инвестиций<sup>4</sup>. Иначе говоря, существенным полагается то, характеристики какой из сторон оказываются улучшены в результате их осуществления. Если затронуты оказываются характеристики самой инвестирующей стороны, то речь идет об инвестициях эгоистических по своей природе, если инвестиции воздействуют на характеристики ее партнера, то они полагаются кооперативными (перекрестными). Например, кооперативные инвестиции поставщика имеют своим результатом увеличение выручки покупателя, а не сокращение его собственных издержек (как это было бы при эгоистических инвестициях). Соответственно, сокращение издержек поставщика полагается результатом кооперативных инвестиций дилера.

Графически это можно проиллюстрировать следующим образом<sup>5</sup>:

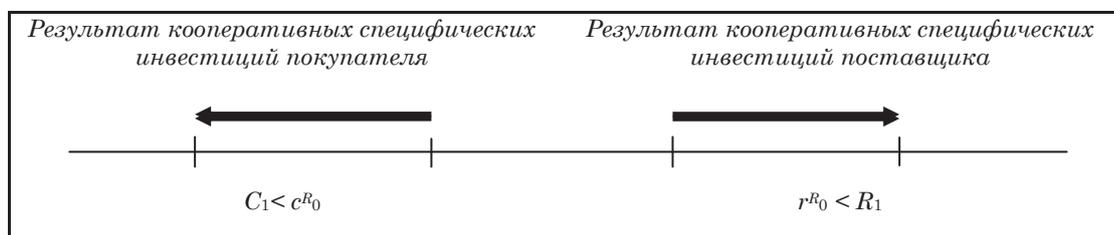


Рис. 2. Кооперативные инвестиции поставщика и покупателя (в соответствии с подходом, предложенным в (Che and Hausch, 1999))

Разумеется, на практике это благотворное воздействие специфических инвестиций несводимо лишь к понижению издержек поставщика и росту выручки покупателя, речь может идти и об укреплении репутации поставщика, и об обеспечении надежности поставок и т.д. Было бы наивно критиковать подход Че и Хауша за то, что он оказывается малопродуктивным при попытках классификации инвестиций, осуществляемых фирмами в их практической деятельности. Тревогу вызывает не это вполне естественное различие между реальными ситуациями и модельными построениями, применяемыми в теоретическом анализе.

Наибольшие возражения связаны с тем, что подход Че и Хауша, на первый взгляд выглядящий весьма логичным, основан на оценке того, какая из сторон является получателем позитивного эффекта от специфических инвестиций *при поддержке взаимодействия между ними* (иное не предусмотрено предпосылками

<sup>4</sup> Под внутренним эффектом инвестиций мы, следуя определению, данному в (Segal and Winston, 2000), подразумеваем эффект от специфических инвестиций, получаемый инвестором в рамках внутреннего торга (торга с основным партнером).

<sup>5</sup> Говоря о кооперативных специфических инвестициях, мы не будем касаться того, каким образом они сказываются на резервных полезностях партнеров.

их модели). Именно последние слова и являются ключевыми для понимания данного способа разграничения эгоистических и кооперативных инвестиций. И именно эта черта подхода Че и Хауша вызывает наибольшие возражения.

Речь идет о том, что при сохранении контракта между основными партнерами несущественным является ответ на вопрос о том, какая из сторон улучшает свои характеристики в результате осуществления специфических инвестиций, поскольку это ничего не говорит нам о том, какая из сторон (сам инвестор или его контрагент) является получателем позитивного эффекта, ими порожденного. В рамках внутреннего торгова, вообще говоря, затруднительно проводить разграничение между эгоистическими и кооперативными инвестициями. Это можно продемонстрировать особенно отчетливо, если вновь вернуться к модельному подходу Че и Хауша: не столь важно, приведут ли специфические инвестиции одной из сторон к понижению издержек поставщика или же повышению выручки покупателя, поскольку и в том, и в другом случае на стадии *ex post* эффект от этих инвестиций будет поделен между сторонами в соответствии с той переговорной властью, которую они имеют во внутреннем торгове.

Например, поставщик, осуществляющий значительные вложения в рекламу и продвижение товара, реализуемого конечным потребителям его региональными дилерами (т.е., прилагая усилия, нацеленные на повышение их выручки), может добиться установления цены на поставляемую им продукцию, которая практически полностью лишит дилеров выигрышей от его специфических инвестиций. Очевидно, что решающими факторами, обуславливающими уровень цены, по которой будет осуществляться внутренняя торговля (наряду с переговорной властью сторон) являются те возможности, которые стороны имеют во внешнем торгове с альтернативными партнерами. Их, несомненно, следовало бы учесть, определяя суть понятия «кооперативные специфические инвестиции». Кстати, следует отметить, что в зависимости от того, каким образом мы определяем кооперативные инвестиции, могут варьироваться и определения эгоистических инвестиций. Нам представляется целесообразным проводить обсуждение кооперативных инвестиций, отталкиваясь от критериев разграничения двух этих разновидностей специфических инвестиций, рассмотрению которых и будет посвящен следующий раздел.

#### **Возможные подходы к разграничению эгоистических и кооперативных инвестиций, основывающиеся на рассмотрении внешнего торгова**

Как было отмечено выше, затруднительно обсуждать суть понятия «кооперативные специфические инвестиции», ограничиваясь лишь рассмотрением внутреннего торгова и не уделяя внимания тому, какое воздействие они оказывают на *outside options* (Shaked and Sutton, 1984) или *external value* (Segal and Winston, 2000) – выигрыш, который инвестирующая сторона получает при разрыве контактов с «основным» партнером. При переводе этого термина на русский язык, видимо, за неимением лучшего, следует использовать понятие резервной (альтернативной) полезности.

**Во-первых**, в качестве возможной альтернативы подходу Че и Хауша может рассматриваться разграничение эгоистических и кооперативных инвестиций, основывающееся на оценке того воздействия, которое специфические инвестиции оказывают на резервную полезность самой инвестирующей стороны. Этот подход, по сути, сформулирован в (Segal and Winston, 2000), хотя эта статья, посвященная эксклюзивным (исключительным) контрактам, не содержит даже ссылок на понятия эгоистических и кооперативных инвестиций.

Сигал и Уинстон подчеркивают, что «...инвестиции каждой из сторон оказывают воздействие как на внутренний выигрыш, так и на ее альтернативные выигрыши (резервную полезность)» (Segal and Winston, 2000. P. 613). В своей работе Сигал и Уинстон разграничивают комплементарные («*complementary investment*

*effects*) (Segal and Winston, 2000. P. 605) и замещающие («*substitutable investment effects*») (Segal and Winston, 2000. P. 605) эффекты от специфических инвестиций. В первом случае эффекты от специфических инвестиций во внешнем и внутреннем торге являются сонаправленными, а во втором – разнонаправленными. Разумеется, при этом внутренний эффект всегда является положительным, в то время как эффект во внешнем торге может быть как положительным, так и отрицательным, т.е. понижающим резервную полезность инвестирующей стороны.

Комплементарность эффектов инвестиций во внутреннем и внешнем торге в терминах (Segal and Winston, 2000) тождественна частичной специфичности эгоистических инвестиций по О. Харту (и внутренний, и внешний выигрыши фирмы от специфических инвестиций являются положительными).

Менее традиционным является рассмотрение ситуаций, в которых эти эффекты являются замещающими («*substitutable investment effects*»), а именно, положительный внутренний эффект сочетается с негативным внешним воздействием инвестиций на резервную полезность инвестора. В (Fumagalli, Motta and Ronde, 2011) это сочетание эффектов объясняется тем, что возможные усилия продавца, нацеленные на то, чтобы максимально учесть при создании своего продукта специфику оборудования покупателя, на котором этот продукт будет обрабатываться, или же его внутриорганизационных систем коммуникации, могут затруднить использование этого продукта прочими покупателями (Fumagalli, Motta and Ronde, 2011. P. 5).



Могут ли инвестиции, создающие замещающие инвестиционные эффекты, быть охарактеризованы как кооперативные, коль скоро комплементарность этих эффектов прямо соответствует частичной специфичности эгоистических инвестиций? Иначе говоря, есть ли основания проводить разграничение между эгоистическими и кооперативными специфическими инвестициями в зависимости от того, какое воздействие они оказывают на резервную полезность инвестирующей стороны, полагая при этом, что вложения, повышающие эту полезность, являются эгоистическими, в то время как вложения, ее понижающие, принадлежат к категории кооперативных инвестиций.

С одной стороны, несомненно, этот подход представляется более продуктивным, чем попытка сфокусироваться лишь на рассмотрении эффектов, возникающих при внутреннем торге. Но, с другой стороны, эта классификация специфических инвестиций также не лишена недостатков.

Во-первых, следует учитывать возможные проблемы, порождаемые тем, что подобное разграничение эгоистических и кооперативных инвестиций всецело основывается на рассмотрении их разнонаправленного воздействия на резервную полезность самого инвестора, оставляя в то же самое время в стороне последствия, которые эти инвестиции имеют для резервной полезности контрагента инвестирующей стороны.

Во-вторых, подобная классификация оставляет открытым вопрос о том, к какой группе следует относить, к примеру, инвестиции, не оказывающие воздействия на уровень резервной полезности инвестора, но повышающие резервную полезность его контрагента (интуитивно понятно, что подобные инвестиции носят кооперативный характер, поскольку в случае разрыва контракта именно ему достаются выигрыши от инвестиций). Иначе говоря, эта классификация

не охватывает все возможные сочетания эффектов на стороне поставщика и покупателя в их внешнем торге с альтернативными партнерами, число которых с учетом позитивных, нулевых и негативных эффектов у обеих сторон равно девяти.

**Во-вторых,** можно сформулировать несколько иной подход к классификации специфических инвестиций, также предполагающий рассмотрение внешнего торга. Он позволяет преодолеть перечисленные проблемы, поскольку концентрирует внимание не на том, какие изменения претерпевает резервная полезность самого инвестора, а на том, чья именно резервная полезность (поставщика или покупателя) возрастает в результате осуществления специфических инвестиций. В сжатом виде это может быть изложено следующим образом: возрастание резервной полезности самого инвестора свидетельствует об эгоистическом характере специфических инвестиций, в то время как повышение резервной полезности контрагента инвестирующей стороны расценивается как результат кооперативных специфических инвестиций.

Более детальный анализ предполагает рассмотрение уже упоминавшихся девяти сочетаний эффектов, получаемых от специфических инвестиций (в данном случае – специфических инвестиций поставщика) обеими сторонами сделки.

Построим матрицу (см. табл. 1), состоящую из трех строк и трех столбцов. Будем полагать, что строки матрицы соответствуют позитивному, нулевому и негативному воздействию, оказываемому инвестициями поставщика на его резервную полезность, а ее столбцы – аналогичным воздействиям инвестиций поставщика на резервную полезность его контрагента, т.е. покупателя. Несомненным преимуществом подобного рассмотрения является то, что оно позволяет вписать в общую схему и полностью специфические, и гибридные, и иные разновидности специфических инвестиций.

Таблица 1

### Эффекты от инвестиций поставщика во внешнем торге и разновидности специфических инвестиций

Эффекты от инвестиций поставщика во внешнем торге (покупатель)

		+	0	-
Эффекты от инвестиций поставщика во внешнем торге (покупатель)	+	Гибридные инвестиции	Частично специфические эгоистические инвестиции	Частично специфические эгоистические инвестиции, понижающие резервную полезность партнера инвестировавшей стороны
	0	Частично специфические кооперативные инвестиции	Полностью специфические инвестиции (инвестиции, не имеющие внешних эффектов)	Полностью специфические эгоистические инвестиции, понижающие резервную полезность партнера инвестировавшей стороны
	-	Частично кооперативные инвестиции, понижающие резервную полезность инвестора	Полностью специфические кооперативные инвестиции, понижающие уровень резервной полезности инвестора	Специфические инвестиции, сопряженные с издержками переключения для обоих партнеров.

#### Эгоистические инвестиции

Эгоистическим инвестициям в матрице соответствует более светлая выделенная область, состоящая из трех ячеек.

Две ячейки соответствуют *частично* специфическим эгоистическим

инвестициям. Различие между ними состоит в характере их воздействия на резервную полезность партнера инвестирующей стороны. В первом случае ( $a_{12}$ ) речь идет о частично специфических эгоистических инвестициях, соответствующих традиционному определению, т.е. не оказывающих воздействия на резервную полезность покупателя, а во втором ( $a_{13}$ ) – об инвестициях понижающих ее. Различие между этими двумя ситуациями обусловлено уровнем издержек переключения покупателей на продукцию альтернативных поставщиков (нулевым – в первом случае и положительным – во втором).

Третий элемент матрицы ( $a_{23}$ ) соответствует не частично, а *полностью специфическим эгоистическим инвестициям* поставщика, оказывающим негативное воздействие на резервную полезность покупателя (т.е. контрагента инвестирующей стороны).

#### *Кооперативные инвестиции*

Кооперативным инвестициям соответствуют ячейки  $a_{21}$ ,  $a_{31}$  и  $a_{32}$ , выделенные в матрице более темным цветом.

В первом случае ( $a_{21}$ ) речь идет об инвестициях, повышающих резервную полезность партнера, но не сказывающихся на резервной полезности самого инвестора (нечто подобное происходит в результате вложений поставщика в обеспечение соблюдения стандартов хранения или транспортировки его продукции дилером).

Во втором – ( $a_{31}$ ) поставщик, осуществляя кооперативные специфические инвестиции, улучшающие альтернативные возможности покупателя, вынужден рисковать, понижая уровень собственной резервной полезности. В этой связи можно привести пример, сходный с упоминаемым выше примером из (*Fumagalli, Motta and Ronde, 2011*): инвестиции поставщика в создание продукта, максимально полно учитывающего запросы одного покупателя и обеспечивающие последнему получение позитивного эффекта и при контактах с прочими поставщиками (речь может идти о примитивном заимствовании идеи), могут в то же самое время осложнить контакты самого поставщика с альтернативными покупателями, не готовыми платить за продукт, не вполне отвечающий их запросам. Впрочем, особенно типичным подобные ситуации делает учет временного фактора: потеря времени при установлении контакта с основным покупателем, может привести, коль скоро контракт с основным покупателем не будет реализован, к необходимости выбирать худших партнеров, чем те, которые были отвергнуты на первоначальной стадии.

Эти рассуждения могут быть полностью повторены в отношении третьего элемента ( $a_{32}$ ), с той лишь разницей, что положительное воздействие от инвестиций покупатель будет получать только при условии сохранения сотрудничества с инвестировавшей стороной, что прямо соответствует традиционному определению полностью специфических кооперативных инвестиций.

#### *Диагональные элементы*

Левый верхний элемент матрицы ( $a_{11}$ ) соответствует *гибридным инвестициям*, оказывающим положительное воздействие на резервные уровни полезности обоих партнеров. Примерами гибридных инвестиций могут быть такие вложения поставщика в рекламу своей продукции, которые не только повышают спрос на его продукцию, но и попутно рекламируют услуги его регионального дилера, улучшая тем самым его позиции в торге с прочими поставщиками.

Центральному элементу ( $a_{22}$ ) соответствуют инвестиции поставщика, не создающие эффектов во внешнем торге, т.е. *полностью специфические*. Эффект, полученный от этих инвестиций при внутреннем торге, не может быть реализован при контакте обеих сторон с альтернативными партнерами. Такого рода ситуации часты при целевой специфичности инвестиций, например, производстве поставщиком рутинной продукции, не представляющей ни малейшего интереса для альтернативных покупателей: маек, блокнотов или ручек с логотипом фирмы.

Третий диагональный элемент матрицы ( $a_{33}$ ) соответствует ситуациям, в которых специфические инвестиции поставщика понижают резервные полезности

обеих сторон. Например, поставщик, нацеленный на контракт с данным покупателем, также как и сам этот покупатель, упускает возможности заключить выгодные контракты с альтернативными партнерами. Более интересным примером может быть сознательный выбор поставщиком, осознающим свои неизбежные потери, такого варианта осуществления специфических инвестиций, который и для покупателя был бы сопряжен со значительными издержками переключения на прочих партнеров, т.е. повышал бы устойчивость контракта между ними.

### Заключение

В работе предлагается подход к классификации специфических инвестиций, который может быть полезен не только в построении экономических моделей, но и в практической деятельности регулирующих (в первую очередь, антимонопольных) органов. Он позволяет оценить характер специфических инвестиций, осуществляемых сторонами сделки, и, в конечном счете, получить представление о том, насколько убедительным является мотив защиты специфических инвестиций при подписании сторонами вертикальных ограничивающих соглашений.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Агамирова М. Е. и Дзагурова Н. Б. (2014). Стимулы для осуществления кооперативных специфических инвестиций: от судебных решений к теоретическому анализу // *Экономическая политика*, № 4, с. 79-97.
- Дзагурова Н. Б. (2012). Кооперативные инвестиции и причины недоинвестирования в специфические активы // *Российский журнал менеджмента*, № 5, с. 31-48.
- Baker G. R. Gibbons and Murphy K. J. (2002). Relational contracts and the theory of the firm // *The Quarterly Journal of Economics*, no. 117 (1), pp. 39-84.
- Che Y.-K. and Chung T.-Y. (1999). Contract damages and cooperative investments // *The RAND Journal of Economics*, no. 30 (1), pp. 84-105.
- Che Y.-K. and Hausch D. B. (1999). Cooperative investments and the value of contracting // *American Economic Review*, no. 89 (1), pp. 125-147.
- De Fraja G. (1999). After You Sir. Hold-up, direct externalities, and sequential investment // *Games and Economic Behavior*, no. 26 (1), pp. 22-39.
- De Meza D. and Selvaggi M. (2007). Exclusive contracts Foster relationship-specific investment // *The RAND Journal of Economics*, no. 38 (1), pp. 85-97.
- Edlin A. and Reichelstein S. (1996). Holdups, Standard Breach Remedies, and Optimal Investment // *American Economic Review*, no. 86, pp. 478-501.
- Ellman M. (2006). Specificity revisited: The role of cross-investments // *Journal of Law, Economics, and Organization*, no. 22 (1), pp. 234-257.
- Fumagalli C., Motta M. and Ronde T. (2009). Exclusive dealing: the interaction between foreclosure and investment promotion // *CEPR Discussion Papers*. 7240.
- Groh C. and Spagnolo G. (2004). Exclusive contracts, loss to delay and incentives to invest // *CEPR Discussion Paper*. 4525.
- Grossman S. and Hart O. (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration // *Journal of Political Economy*, no. 94, pp. 691-719.
- Hart O. (1995). *Firms, contracts and financial structure*. Oxford University Press.
- Hart O. (2011). Noncontractible investments and reference points // *NBER Working Paper no. 16929*.
- Hart O. and Moore J. (1999). On the design of hierarchies: Coordination versus specialization. Harvard Institute of Economic Research Working Papers 1880, Harvard – Institute of Economic Research.
- Hart O. and Moore J. (2008). Contracts as reference points // *The Quarterly Journal of Economics*. MIT Press, no. 123 (1), pp. 1-48.
- Itoh H. and Morita H. (2011). Formal contracts, relational contracts, and the

threat-point effect. *CESifo Working Paper Series*. 3533.

Mackleod W. B. and Malcomson J. (1993). Investments, holdup, and the form of market contracts // *American Economic Review*, no. 83, pp. 811-837.

Nöldeke G. and Schmidt K. (1995). Option contracts and renegotiation: A solution to the hold-up problem // *Rand Journal of Economics*, no. 26, pp. 163-179.

Segal I. and Whinston M. (2000). Exclusive contracts and protection of investments. *RAND // Journal of Economics*, no. 31(4), pp. 603-633.

Schweizer U. (2006). Cooperative investments induced by contract law // *The RAND Journal of Economics*, no. 36 (1), pp. 134-145.

Stremitzer A. (2012). Standard breach remedies, quality thresholds, and cooperative investments // *The Journal of Law, Economics, and Organization*, no. 28 (2), pp. 337-359.

Williamson O. (1979). Transaction-cost economics: The governance of contractual relations // *Journal of Law and Economics*, no. 22(2), pp. 233-261.

### REFERENCES

Agamirova M. E. and Dzagurova N. B. (2014). Incentives for cooperative specific investments: from antitrust cases to theoretical approaches. *Economic Politics*. no 4. pp. 79-97. (In Russian).

Dzagurova N. B. (2012). Specific investments protection through lens of negative impact of cooperative investments on the value of investor's outside options. *Russian Journal of Management*, no. 5, pp. 31-48. (In Russian).

Baker G. R. Gibbons and Murphy K. J. (2002). Relational contracts and the theory of the firm. *The Quarterly Journal of Economics*, no. 117 (1), pp. 39-84.

Che Y.-K. and Chung T.-Y. (1999). Contract damages and cooperative investments. *The RAND Journal of Economics*, no. 30 (1), pp. 84-105.

Che Y.-K. and Hausch D. B. (1999). Cooperative investments and the value of contracting. *American Economic Review*, no. 89 (1), pp. 125-147.

De Fraja G. (1999). After You Sir. Hold-up, direct externalities, and sequential investment. *Games and Economic Behavior*, no. 26 (1), pp. 22-39.

De Meza D. and Selvaggi M. (2007). Exclusive contracts Foster relationship-specific investment. *The RAND Journal of Economics*, no. 38 (1), pp. 85-97.

Edlin A. and Reichelstein S. (1996). Holdups, Standard Breach Remedies, and Optimal Investment. *American Economic Review*, no. 86, pp. 478-501.

Ellman M. (2006). Specificity revisited: The role of cross-investments. *Journal of Law, Economics, and Organization*, no. 22 (1), pp. 234-257.

Fumagalli C., Motta M. and Ronde T. (2009). Exclusive dealing: the interaction between foreclosure and investment promotion. *CEPR Discussion Papers*. 7240.

Groh C. and Spagnolo G. (2004). Exclusive contracts, loss to delay and incentives to invest. *CEPR Discussion Paper*. 4525.

Grossman S. and Hart O. (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, no. 94, pp. 691-719.

Hart O. (1995). Firms, contracts and financial structure. Oxford University Press.

Hart O. (2011). Noncontractible investments and reference points // *NBER Working Paper no. 16929*.

Hart O. and Moore J. (1999). On the design of hierarchies: Coordination versus specialization. Harvard Institute of Economic Research Working Papers 1880, Harvard – Institute of Economic Research.

Hart O. and Moore J. (2008). Contracts as reference points. *The Quarterly Journal of Economics*. MIT Press, no. 123 (1), pp. 1-48.

Itoh H. and Morita H. (2011). Formal contracts, relational contracts, and the threat-point effect. *CESifo Working Paper Series*. 3533.

Mackleod W. B. and Malcomson J. (1993). Investments, holdup, and the form of

market contracts. *American Economic Review*, no. 83. pp. 811-837.

*Nöldeke G. and Schmidt K.* (1995). Option contracts and renegotiation: A solution to the hold-up problem. *Rand Journal of Economics*, no. 26, pp. 163-179.

*Schweizer U.* (2006). Cooperative investments induced by contract law. *The RAND Journal of Economics*, no. 36 (1), pp. 134-145.

*Segal I. and Whinston M.* (2000). Exclusive contracts and protection of investments. *RAND. Journal of Economics*, no. 31(4), pp. 603-633.

*Stremitzer A.* (2012). Standard breach remedies, quality thresholds, and cooperative investments. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, no. 28 (2), pp. 337-359.

*Williamson O.* (1979). Transaction-cost economics: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, no. 22(2), pp. 233-261.

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СНИЖЕНИЯ КАЧЕСТВА ТОВАРОВ И УСЛУГ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ (ОТВЕТ И. В. РОЗМАЙНСКОМУ)

МАЛКИНА МАРИНА ЮРЬЕВНА,

доктор экономических наук, профессор,  
руководитель Центра макро и микроэкономики,  
Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского,  
г. Нижний Новгород,  
e-mail: mmuri@yandex.ru

*Данная статья является развитием идей и в некоторых случаях полемикой с ранее опубликованным исследованием И. В. Розмайнского, поднявшим важную проблему снижения качества товаров и услуг в условиях «развития капитализма». Цель данной статьи – выявление институциональных основ динамики качества благ в рыночной экономике вообще и в современной институциональной среде российской экономики – в частности. Методология исследования: неинституционализм. Гипотеза исследования: развитие современной рыночной экономики сопровождается изменением структуры свойств товара, улучшением одних качеств благ при ухудшении других. Динамика структуры качества благ объясняется как изменением поведения потребителя (распространением идеологии консьюмеризма, гламурного капитализма, предпочтением функциональности долговечности и пр.), так и развитием организационных рыночных структур (доминированием транснациональных корпораций и крупных торговых сетей). На качество влияют как общие закономерности конкуренции за потребителя в локальном и глобальном масштабах, так и особенности выбора доминирующих конкурентных стратегий в конкретной институциональной среде. Поддерживая идею И. В. Розмайнского о том, что накопление власти производителями с целью преодоления неопределенности является важным фактором снижения качества товаров и услуг, в статье рассматриваются некоторые причины роста неопределенности. Утверждается, что одной из них является увеличение в потребительской корзине доли доверительных и экспериментальных благ, а также приобретение инспекционными товарами некоторых свойств доверительных благ. Рост неопределенности способствует превращению ухудшающего отбора в некую общую закономерность рынков монополистической конкуренции. Проблема качества приобретает комплексный характер в сложных технических системах, где все элементы сильно взаимосвязаны, а внешние эффекты велики. В статье государственное регулирование качества рассматривается как несовершенная альтернатива рыночному регулированию, эффективность обоих зависит от институциональной среды и созданных институциональных механизмов обеспечения качества. Проанализирована эволюция трех институтов государственного регулирования качества в РФ: стандартизации, сертификации и защиты прав потребителя, – выявлены их современные противоречия развития. Сделаны выводы о том, что поддержание качества должно осуществляться через формирование иерархии взаимодополняющих друг друга институтов, где ключевую роль играют институты первого порядка, выступающие в качестве базы для прочих институциональных надстроек.*

**Ключевые слова:** институт; качество; свойства товара; конкуренция; ухудшающий отбор; государственное регулирование; стандарт; сертификация; защита потребителя.

## INSTITUTIONAL FRAMEWORKS OF THE REDUCING QUALITY OF GOODS AND SERVICES IN THE MARKET ECONOMY (THE ANSWER TO I. V. ROZMAINSKY)

MALKINA MARINA YU.,

*Doctor of Economics (DSc), Professor,  
Head of the Centre of Macroeconomics and Microeconomics,  
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod, Nizhni Novgorod,  
e-mail: mmuri@yandex.ru*

*This paper develops the ideas and sometimes argues with the previously published research by I. V. Rozmainsky, who raised an important problem of declining the quality of goods and services in the course of «the capitalism development». The purpose of the paper is identifying the institutional foundations of the goods quality in market economy in general, and in the modern institutional environment of the Russian economy in particular. Neoinstitutionalism is chosen as research methodology. The hypothesis of this study states that the development of a modern market economy is accompanied by changes in the goods' properties structure, i.e. by the improvement of certain goods' qualities while other deteriorate. Dynamics of the goods' quality structure is explained by changes in consumer behavior (spreading the ideology of consumerism, glamor capitalism, preference of functionality to durability, etc.), and by the development of organizational market structures (the dominance of multinational corporations and large retail chains). Both the general global and local competition tendencies and specific institutional backgrounds for the choice of the dominant competitive strategies do influence the quality. Supporting the idea of I. V. Rozmainsky that the accumulation of the power allows the producers to overcome the uncertainty, but leads to decline in the goods and services quality, the paper discusses some of the reasons for the growing uncertainty. It argues that one of the most significant reasons of it is the increase in the share of credence and experience goods in the consumption basket, as well as the acquisition of inspection goods the certain properties of credence goods. Increasing uncertainty contributes to spreading the adverse selection as a general pattern of monopolistic competition market. The problem of quality becomes complex in sophisticated technical systems, where all the elements are highly correlated, and the possible externalities are great. The author considers the government and the market regulation of quality as an imperfect alternatives, the effectiveness of both depends on the institutional environment and on the developed institutional mechanisms that ensure quality. The standardization, certification and consumer protection, being the three main institutions of government quality management, are analyzed in evolution in Russia, and the contradictions of their modern development are revealed. It is concluded that the quality should be maintained through formation of the hierarchy of complementary institutions, where the basic (constitutional) institutions plays the key role and serve as foundation for other institutional superstructures.*

**Keywords:** *institute; quality; product features; competition; adverse selection; government regulation; standards; certification; consumer protection.*

**JEL:** *D18; D82; L15.*

На данное исследование меня натолкнула статья И. В. Розмаинского «Почему «развитие капитализма» сопровождается ухудшением качества товаров?», опубликованная в первом выпуске журнала «Тerra Economicus» за 2011 год. Обозначенная в ней проблема снижения качества товаров и услуг представляется давно назревшей, требующей особого внимания научного сообщества. Для ее исследования И. В. Розмаинский использовал синтез посткейнсианского и

традиционного институционального подходов, что привело его к объяснению феномена «снижения качества в условиях капитализма» ростом неопределенности и накоплением власти производителями. Такой подход представляется вполне логичным и обоснованным. Между тем, сама проблема динамики качества товаров и услуг в рыночной экономике, на наш взгляд, требует более деликатного и более структурированного подхода. Кроме того, ее исследование призвано объединить ряд других институциональных аспектов, позволяющих взглянуть на нее не только со стороны производителей, но и со стороны потребителей, особенностей организации рынков, а также их государственного регулирования.

### **Что такое качество и как оно улучшается и ухудшается одновременно**

Начнем собственно с определения качества. В книге одного из столпов современного маркетинга Ф. Котлера можно найти следующее определение: «Качество – это совокупность свойств и характеристик товара или услуги, относящихся к их способности удовлетворять существующие или предполагаемые потребности» (Котлер, Армстронг и Сондерс, 2007. С. 476). В данном определении обратим внимание на два момента: *связь качества со свойствами товара и связь качества с удовлетворенностью потребителя.*

К свойствам товара относятся: долговечность, надежность, технологичность (экономичность), функциональность, безопасность, эргономичность, экологичность, эстетичность (дизайн) и пр. Таким образом, качество – это комплексная характеристика, включающая набор указанных выше свойств. Учитывая это комплексное понимание «качества», можно ли теперь утверждать, что по мере развития капитализма «качество снижается»? Представим, к примеру, автомобили: из года в год они становятся более совершенными, количество их функций увеличивается. Только одна из шести этих функций востребована потребителем (Кондратьев, 2011. С. 17), так что даже возникает вопрос о спросе на дальнейшие инновации на этом рынке. Теперь рассмотрим одежду и обувь. С одной стороны, улучшается дизайн, появляются новые материалы, с другой стороны, срок службы одежды и обуви уменьшается. Наконец, обратим внимание на продукты питания – при улучшении вкусовых качеств и увеличении их разнообразия встает проблема повышения их искусственности и снижения безопасности для здоровья. Проблеме безопасности продовольствия посвящена статья Е. Балацкого и Н. Екимовой, в которой авторы утверждают: «Сегодня рынок России переполнен некачественными и вредными продуктами питания», подробно рассматривают вред от использования пищевых добавок, антибиотиков, гормональных препаратов и ГМО в продуктах питания (Балацкий и Екимова, 2011).

Анализ категории качества как комплексного явления позволяет сделать вывод, что тезис об ухудшении качества относится не в равной мере ко всем товарам. В большей степени он относится к таким товарам, как одежда и обувь, продовольствие, строительство. В меньшей степени он касается техники и автомобилей. Также очевидно, что ухудшаются отдельные свойства товара, при том, что другие свойства улучшаются. В первую очередь страдают долговечность, надежность и безопасность товара. Оппонент может возразить: перечисленное – это главные составляющие качества указанных товаров. В то же время скорее всего трудно будет найти товары или услуги, для которых ухудшаются такие свойства, как функциональность, эстетичность или эргономичность. Невозможно однозначно утверждать, что снижается качество услуг, например, образования, или здравоохранения, поскольку появляются новые технологии, средства обучения и лечения, медикаменты и пр. В то же время они могут не поспевать за требованиями времени, поскольку появляются новые болезни или меняются требования к подготовке квалифицированной рабочей силы. Поэтому динамика качества, определяемого как набор свойств товаров, – понятие относительное. Поскольку оно

относительно потребностей, его нельзя отрывать от второй стороны качества – «удовлетворенности потребителя».

*Удовлетворенность потребителя* – другая сторона качества, которая связана не столько с объективными характеристиками товаров и услуг, но и с их субъективным восприятием, а также с ожиданиями и требованиями потребителей. В силу своей субъективности эта категория сродни микроэкономическому понятию «полезность». Потребители с течением времени меняются, изменяются их вкусы, запросы и стиль жизни, а также растет их осведомленность, обеспокоенность и настороженность относительно приобретаемых благ. Неслучайно возник новый институт современного мира – общество защиты прав потребителя, вызванный потребностью, как созданной, так и осознанной.

Изменение свойств товара связано не только с поведением производителя, упивающегося властью в условиях неопределенности, о чем пишет И. В. Розмаинский, но и с меняющимся поведением потребителя. С ростом реального дохода предпочтения потребителей смещаются в сторону таких свойств товара, которые соответствуют более высоким этажам пирамиды А. Маслоу, то есть подчеркивающих его индивидуальность. Парадокс в том, что «обретая индивидуальность», большинство людей старается изменить стиль своего поведения таким образом, чтобы выглядеть успешными, точнее – получить признание успешности от других людей. Поскольку вещи являются продолжением и выражением людей, потребители все больше приобретают товары-символы успешности. И здесь эффект Веблена из фактора, влияющего на поведение отдельного социального слоя, превращается в необходимый элемент группового поведения и даже массового психоза. В таких условиях интерес потребителя смещается в сторону видимых и оцениваемых внешним наблюдателем свойств: дизайна, функциональности и технологичности благ. В ущерб приносятся не оцениваемые извне свойства товаров и услуг: долговечность и надежность. Двадцать лет назад уровень доходов был ниже, и потребителю нужны были чулки, которые служили бы минимум два года. Теперь его вполне устраивают чулки на две-три стирки, но модного дизайна. Уменьшение срока службы (долговечности товара) также вполне вписывается в современную идеологию консьюмеризма, которую не просто производители навязывают потребителю, но потребители адаптируют в собственные модели поведения.

Безусловно, производители ведут активную борьбу за потребителя, не только пытаясь удовлетворить его запросы, но и путем формирования определенных типов потребительского поведения. В этом плане следует упомянуть замечательную статью Д. Иванова «Гламурный капитализм...», в которой автор пишет: «...бренды и имиджи переводили конкуренцию из сферы материального производства в виртуальную реальность коммуникаций, где изображаемые «особые качества» товара или фирмы ценятся потребителями или инвесторами выше, чем фактически сделанное» (Иванов, 2011. С. 44-45). Противостоит гламурному капитализму, по мнению автора, другое течение – пиратский треш, ориентированный на аудиторию, предпочитающую функциональность вещей (Иванов, 2011. С. 59-60). Гламурный капитализм в конкурентной борьбе заимствует у этого направления его технологии, «занимаясь «растягиванием» бренда «вниз» и «вширь»: престижным брендом сами правообладатели прикрывают продукцию заведомо невысокого качества и предлагают ее массовому потребителю по приемлемым ценам» (Иванов, 2011. С. 61). Производители стремятся сформировать не только *предпочтение* бренда, но и *зависимость от бренда* или даже от конкретного товара. При этом далеко не всегда практикуются добросовестные методы. Вопиющие примеры использования усилителей вкуса, разрыхлителей и прочих пищевых добавок, нередко в ущерб здоровью, можно найти в уже упоминавшейся статье Е. В. Балацкого и Н. А. Екимовой.

В рыночной экономике потребитель подает производителю сигналы, на

которые тот в той или иной степени реагирует. Степень реагирования зависит, прежде всего, от возможностей и желаний производителя, определяемых не только технологиями, но также институтами и организационными структурами, в которых он принимает решения. Институты и организационные структуры создают ограничения и влияют на стимулы. Очевидно, что чем менее эффективны институты и организационные структуры (а также действующие институциональные механизмы), тем более искаженной окажется реакция производителя на рыночные сигналы.

### **Организационная структура рынков и ее связь с качеством**

В маркетинге известна любопытная теория «колеса розничной торговли» (Wheel of Retailing): новый магазин, чтобы занять свою нишу в розничной торговле, находит какой-то особый, уникальный товар (или серию товаров), который предлагает потребителю в качестве приманки. Этот товар создает имидж продавцу и позволяет позиционироваться на рынке. Через некоторое время, получив своих постоянных покупателей, магазин осознает, что клиентам одновременно можно дополнительно предлагать некий стандартный ассортимент, который они будут приобретать вместе с данным товаром. Постепенно происходит размывание ассортимента, его диверсификация. Еще через определенное время с прилавков исчезает тот уникальный товар, который позволил магазину войти на рынок и укрепиться на нем, он просто оказывается менее прибыльным для продавца, чем все остальные товары, пользующиеся массовым спросом. Магазин теряет свой особый имидж, превращается в обычного представителя торговой сети. В противном случае через некоторое время он становится нерентабельным и покидает рынок. Теория «колеса розничной торговли» фактически описывает объективный по своей природе процесс размывания ассортимента, который в данном случае выступает условием выживания продавца. Мотив выживания подкрепляется также жаждой наживы, оба указывают производителю эффективное направление развития – потеря уникальности, универсализация. Согласно теории «колеса розничной торговли», процесс сближения характеристик продавцов может сопровождаться снижением качества товаров (*Sharpe, 2008*).

Заметим, утверждение о потере уникальности производителя как объективном процессе подрывает один из основополагающих принципов экономической теории, согласно которому монополистическая конкуренция, основанная на дифференциации товара, позволяет производителю (продавцу) присваивать экономическую прибыль в краткосрочном периоде за счет более четкого позиционирования товара, получения конкурентного преимущества и освоения собственной рыночной ниши.

На самом деле, на рынке товаров и услуг сосуществуют две противоположные тенденции. Одна тенденция, на которую обычно указывают маркетологи, – тенденция позиционирования товара. В таком случае характеристики различных брендов должны быть как можно больше удалены друг от друга. Другая тенденция – сближения качества товара у производителей различных брендов. Это сближение можно объяснить, по крайней мере, на основе нескольких концепций экономической теории: 1) модели «линейного города» Г. Хоттеллинга; 2) концепции медианного избирателя в теории общественного выбора, объясняющей сближение платформ кандидатов. Голосование потребителя за товар аналогично голосованию избирателей за кандидатов, платформы которых все больше приближаются к медианному избирателю. Сближение качественных характеристик товаров разных производителей сопровождается уменьшением неценовой конкуренции между ними, что также увеличивает вероятность ценового сговора: явного или неявного, следствием которого является снижение общего уровня качества. Ясно, что при этом в определенный момент одной из фирм может быть выгодно перейти к стратегии неценовой конкуренции, отмежевавшись от остальных фирм позиционированием

товара в другом сегменте (например, производства натурпродукта, или стильной одежды), но это решение связано с издержками, которые могут оказаться запретительно высокими.

Еще одной тенденцией розничной торговли является создание крупных торговых сетей, функционирующих в видимом конкурентном окружении. На самом деле это окружение – в немалой степени есть результат искусственного сдерживания, активности антимонопольных служб. И само конкурентное окружение формируется из состава «удобных» продавцов: нередко сложно понять, в чьей собственности находятся эти магазинчики и под чьей крышей они функционируют. При этом у крупных супермаркетов есть масса естественных преимуществ перед мелкими магазинами. Ассортимент у них, как правило, разнообразнее. А цены из-за эффекта масштаба и эффекта разнообразия, снижающего удельные издержки торговли, нередко ниже. Потребитель также получает дополнительную выгоду от взаимодействия с супермаркетами: во-первых, за счет широты выбора он может улучшить качество своей корзины, во-вторых, за счет локализации разнообразного товара в одном месте он может сэкономить на транзакционных издержках поиска и приобретения благ. Потребитель по сути сравнивает выгоды от возможности приобретения уникального товара в специализированных фирменных магазинах с дополнительными транспортными издержками их посещения, поскольку они нередко территориально удалены друг от друга и требуют дополнительных издержек поиска и обслуживания. Именно поэтому для большинства рациональных потребителей супермаркет предпочтительнее (потери в полезности, если таковые есть, с лихвой компенсируются выигрышами в затратах). Исключением является покупка каких-то отдельных товаров повседневного спроса (например, хлеба в близлежащей булочной, кондитерских изделий в фирменном магазине от любимой фабрики: здесь играет роль именно приверженность торговой марке), а также покупка специализированных товаров единичного спроса (например, материалов для ремонтных работ и отделки помещения). Но в большинстве случаев потребители голосуют за супермаркет.

Однако после того как рыночная власть супермаркетов установилась, их поведение может измениться. Во-первых, со временем уже не столь разнообразным становится ассортимент («невыгодные» товары, единичного спроса исчезают с прилавков). Во-вторых, свою власть супермаркеты реализуют в собственном ценовом поведении: как в отношении потребителей (цены на продаваемые товары начинают ползти вверх), так и в отношении менее крупных поставщиков (поскольку торговая наценка ограничена законодательно, супермаркеты компенсируют себе выпадающие доходы за счет установления «платы за полку» и прочих поборов с поставщиков). В конечном счете устанавливается определенная институциональная структура рынков: транснациональные компании - крупные оптовые сети – крупные розничные сети. Они приспособливают структуру и состав товаров к особенностям своих технологических процессов. Далее динамику качества и цен определяет их совместное поведение в контролируемой среде. Таким образом, экономия на масштабе и на разнообразии приводит к концентрации деятельности в пределах крупных фирм, что снижает уровень конкуренции и может найти отражение в падающем качестве товаров и услуг.

Торговая сеть как определенная организация рынка оказывает влияние на качество разными способами. На один из таких способов указывают российские авторы (*Усенко, Позняковский и Оловянишников, 2013*): поскольку в современном пищевом ритейле преобладают крупные торговые сети, в их интересах продажа товара с большим сроком годности (это позволяет сократить издержки за счет экономии на масштабе). Торговые сети диктуют ассортимент и производителям этих товаров, которые включают в состав товара разные антиокислители и т.п. «Крупные торговые сети, диктуя свои правила и условия, деформируют структуру товарного предложения, предпочитая работать с крупными пищевыми компаниями,

ориентируясь на продажу "химического глянца" привлекательной продукции с длительными сроками хранения» (Усенко, Позняковский и Оловянишников, 2013. С. 145).

Таким образом, поведение производителей, реализующееся в том числе в управлении качеством создаваемых ими товаров и услуг, тесным образом связано с формирующейся институциональной организацией рынков.

### **Рост неопределенности, вынужденное доверие и отсутствие выбора**

Можно согласиться с Розмаинским И. В., что одной из причин снижения качества товаров и услуг в современной рыночной экономике является рост неопределенности. На наш взгляд, этот *рост неопределенности связан как с усложнением производства товаров и услуг, так и с изменением структуры потребительской корзины* – уменьшением в ней доли инспекционных благ (например, продуктов питания) и *увеличением доли экспериментальных товаров* (например, сложной техники) и *доверительных благ* (например, медицинских услуг)<sup>1</sup>.

Качество инспекционных товаров может быть определено покупателем при приобретении товара визуально, оно осязаемо, обоняемо, всеми органами чувств ощущаемо. Однако и обычные инспекционные товары в век современных технологий содержат элемент неопределенности. Если раньше покупатель одежды мог понять состав ткани или обуви, то с развитием химии это уже становится проблематичным. И далеко не всегда можно распознать, какой аллерген содержит материал, использованный при производстве приобретаемого предмета гардероба. Особенно осложняется выбор, когда потребителя вводят в заблуждение через маркировку товара.

Качество экспериментальных благ проверяется со временем, в ходе эксплуатации, информационная асимметрия в этом случае значительнее, вернее, распространяется на более длительный промежуток времени. Однако к тому моменту, когда потребители распознали истинное качество того или иного представителя экспериментальных благ (например, сенсорного монитора), производитель уже успел обновить ассортимент, и на рынке прежнего товара просто нет. Единственное, что может остаться к этому моменту, торговая марка, доверие к которой начнет исчезать. Однако и торговые марки имеют тенденцию достаточно оперативно трансформироваться, особенно когда речь идет не о брендах с вековой историей.

Качество доверительных благ является скрытым и может быть никогда не узнано потребителем (например, пациент не узнает, от чего развивается его болезнь – от неправильно поставленного диагноза или неверно назначенного лечения или в силу других обстоятельств). Для доверительных благ информационная неопределенность и асимметрия еще выше. М. Юдкевич указывает на одну важную особенность рынков доверительных благ: они представляют соединение рынка информации (диагностики или оценки) и рынка товара. «Так, врач одновременно предоставляет информацию о необходимости прибегнуть к тому или иному виду лечения (диагностика) и осуществляет медицинские услуги. Гаражный техник проводит поиск неполадок в машине автолюбителя (техническая диагностика) и сам предоставляет услуги по их устранению. Эта рыночная ситуация создает благоприятные условия для оппортунистического поведения со стороны продавцов» (Юдкевич, 1998. С. 361) (курсив мой – М. М.). Расходы, понесенные покупателем на диагностику или оценку блага, определенным образом связывают его дальнейшие действия: покупателю все сложнее «уйти» от своего поставщика услуг, поскольку во взаимодействие с ним уже были осуществлены определенные инвестиции, которые в противном случае

<sup>1</sup> Впервые выделение инспекционных и экспериментальных благ было осуществлено в работе Р. Нельсона «Информация и потребительское поведение». Доверительные блага как самостоятельный тип товаров были выделены в работе Дарби и Карни «Свободная конкуренция и оптимальный объем обмена».

превращаются в невозвратные издержки. При такой жесткой «привязке» покупателя к продавцу, разумеется, становится возможным как навязывание дополнительных услуг, так и снижение качества оказываемых услуг.

Тенденция такова: повсеместное снижение отдельных составляющих качества характерно не только для доверительных благ, но и для инспекционных благ. В связи с этим вполне обоснованным представляется утверждение Розановой Н. М. и Бакаева С. С., что инспекционные блага все больше содержат свойств, характерных для доверительных благ (*Розанова и Бакаев, 2010. С. 45*). И в качестве примера снова можно привести пищевые добавки, улучшающие вкусовые качества и вид товара, но возможно вредные для здоровья в долгосрочной перспективе.

В институциональной экономике известен также эффект Дж. Стиглица «цена – показатель качества». Он действует в условиях информационной асимметрии. Потребитель, не обладающий достаточной информацией о свойствах товара, считает, что их обобщающим воплощением является цена товара. Цена для неинформированного потребителя выступает как сигнал, свидетельствующий о качестве товара. Но даже и более рационального потребителя она способна ввести в заблуждение, повысить степень доверия, усыпить бдительность, снизить усилия по поиску достоверной информации. Одновременно можно сделать и такой вывод: чем выше степень неопределенности и больше информационная асимметрия на рынке благ, тем больше у производителей стимулов пользоваться этой ситуацией и завышать денежную оценку продаваемого качества. Это дополнительный аргумент, позволяющий объяснить феномен, на котором акцентировал свое внимание И. В. Розмаинский.

Асимметрия информации и информационная неопределенность, в значительной степени объясняя снижение качества, между тем не покрывают всей проблемы. Одно дело, когда потребитель не знает о качестве товара (узнает о нем со временем или не узнает вообще), другое дело, когда он знает – но у него нет выбора. В век развития информационных технологий и Интернет потребитель может достаточно быстро получить информацию о составляющих того или иного пищевого продукта, указанных на упаковке. Однако это его знание не может быть трансформировано в желаемое действие, если выбор осуществляется между аналогичными, а не разными по качеству товарами или услугами. Поэтому важную роль в поддержании качества играет наличие автоматических механизмов, обеспечивающих конкурентный рыночный отбор добросовестных поставщиков товаров и услуг. И этот отбор должен быть «улучшающим», а не «ухудшающим».

#### **Рынки лимонов с ухудшающим отбором как закономерное явление**

Снижение качества товаров и услуг может быть объяснено как всеобщее (то есть распространяющееся на многие рынки) проявление так называемого «ухудшающего отбора» (*adverse selection*), рассматриваемого в неоинституционализме как разновидность предконтрактного оппортунизма. Наибольший вклад в развитие концепции ухудшающего отбора внес американский экономист Дж. Акерлоф в 70-80-х годах XX века. Однако это явление не только сегодняшнего дня. Нечто схожее с ухудшающим отбором было обнаружено еще в XVI веке Т. Грешамом применительно к деньгам. Открытый им закон о вытеснении лучших денег худшими деньгами имел под собой основания, во многом схожие с теми, которые лежат в основе современного феномена снижающегося качества товаров.

Иными словами, из частного случая для рынков подержанных товаров, характеризующихся разнокачественностью и присутствием частной информации у продавцов, ухудшающий отбор превращается в некую общую закономерность, в большей или меньшей степени присущую рынкам монополистической конкуренции вообще. Кроме асимметрии информации, условиями ухудшающего отбора являются нечеткость стандартов, недоспецифицированность и незащищенность прав

потребителя. В настоящее время *все большее число рынков приобретают черты «рынка лимонов»* также в силу увеличения доверительных и экспериментальных характеристик блага. Более того, как указывает (Benner, 2004. P. 26), для доверительных благ ожидание качества потребителем оказывается ниже его среднего значения в силу влияния фактора «доверие», что приводит к снижению цены потребителя и вытеснению с рынка производителей более качественных товаров.

В учебниках по институциональной экономике и экономике организаций традиционно рассматриваются четыре наиболее известных случая ухудшающего отбора: 1) рынок подержанных автомобилей («лимонов»); 2) рынок страховых услуг; 3) рынок труда; 4) рынок кредитования (напр., Милгром и Робертс, 1999. С. 223-234). Предлагаются также способы решения проблемы, например, для рынка труда: сигнализация и просвещение. Однако современные экономисты и социологи находят все больше подтверждений присутствия феномена ухудшающего отбора и на других рынках: 1) рынке жилья (Малкина и Шулепникова, 2012. С. 31); 2) рынке образовательных услуг; 3) рынке творческих продуктов, культуры (Долгин, 2006). Рассматриваются особые предпосылки ухудшающего отбора для форм торговли, в частности, онлайн-торговли (Санеров, 2003). В широком плане проблемой ухудшающего отбора объясняется выбор неэффективных институтов (Вольчик, 2011. С. 180-181).

Российский социолог А. Б. Долгин использует ухудшающий отбор как аргумент в объяснении процессов вытеснения хорошей культуры массовой культурой: «...У культуры как отрасли экономики есть специфическая особенность – объективные критерии качества продукции здесь отсутствуют, а цены на хорошие и плохие товары (в одной и той же товарной группе) могут отличаться совсем незначительно или вовсе быть одинаковыми. В итоге у бизнеса нет стимула для повышения качества, он зарабатывает так, как ему удобнее» (Долгин, 2006. С. 14). Автор указывает на *отсутствие объективных критериев качества* как одну из предпосылок ухудшающего отбора на рынке продуктов культуры.

Одним из способов решения проблемы ухудшающего отбора является государственное регулирование рынков посредством стандартизации и сертификации, установления требований к продавцам (производителям) – барьеров входа на рынок, защиты прав потребителя, независимой оценки. Но эти институты не всегда работают надлежащим образом. Более того, на деле они могут использоваться для устранения конкуренции на рынке и быть причиной ухудшающего отбора.

Примером является госзаказ, когда устанавливается пакет стандартных требований к претендентам, который не учитывает уникальных характеристик предлагаемых благ. При этом все внимание и усилия участников торгов будут направлены на достижение поставленных ориентиров, а в жертву будут положены другие качества товара. Еще одним современным требованием к участникам торгов является наличие финансового обеспечения, что не вполне адекватно требованиям улучшающего отбора, потому что и среди фирм, не имеющих достаточных финансовых средств, могут быть профессионалы. А фирмы с финансовым обеспечением нередко перепродают заказ менее квалифицированным субподрядчикам (Малкина, 2010). Некоторые авторы указывают также на то, что барьеры входа на рынок госзаказа выше в случае требований репутации-истории, чем в случае требований репутации-квалификации, и что «вероятность «коррупционного отсеивания» прямо связана с высотой барьеров» (Белёв и Тавакова, 2012. С. 93). Снижение качества при выполнении госзаказа возможно и тогда, когда контракт достается покупателю с самой низкой ценой (то есть когда цена является основным критерием отбора). Тогда «проклятый победитель» может пойти на управление издержками в ущерб качеству.

Правила могут обеспечивать ухудшающий отбор на рынке образовательных

услуг и в сфере научной деятельности. Нацеленность школьного образования на сдачу ЕГЭ сужает сферу образовательной деятельности, нередко в значительной степени обедняет ее. Или, например, введение наукометрических показателей оценки деятельности ученого нацеливает его не столько на достижение значимых научных результатов, сколько на достижение того показателя, который является критерием его оценки. Усилия направляются на массовое производство низкокачественного продукта (статей в журналах, формально входящих в список ВАК), взаимное и перекрестное цитирование, искусственное поднятие индекса Хирша и пр. При этом массовый некачественный продукт вытесняет уникальный качественный продукт. Последний просто теряется в безликой массе. У заинтересованного потребителя растут временные, денежные, моральные и прочие издержки поиска качественного товара. При ограниченности ресурсов потребителя, направляемых на поиск товара, качественный продукт не получает должной оценки, и его производство со временем начинает сокращаться. Известны даже случаи, когда искусственно поднимался рейтинг журнала с весьма низким уровнем публикаций, и этот журнал вытеснял в рейтингах солидные академические журналы. Правила, которые приводят к подобным результатам, можно назвать институтами ухудшающего отбора. Но проблема в том, что при конструировании новых правил и новых рамок принятия решений не всегда заранее известно, какой отбор они обеспечат – улучшающий или ухудшающий.

#### Качество в сложных системах

Изменение качества связано также с усложнением технических комплексов, систем, а также с утончением внутренних связей в них, что усиливает их хрупкость и увеличивает масштаб потерь и отрицательного внешнего эффекта. И. В. Розмаинский приводит замечательный пример из книги «Англия – страна Советов» Л. Григорьевой про железнодорожные и авиа-катастрофы, приобретшие в последнее время определённую регулярность. И даже рассматриваются их конкретные обстоятельства: «из пазов, закрепляющих рельсы, выскочили, выкорчевались с корнем (в полном смысле слова) три гайки! На большой скорости перевернулись вагоны... Погибли люди, много раненых» (Григорьева, 2008. С. 152).

Пример с железнодорожной аварией, на наш взгляд, наглядно демонстрирует сильную взаимозависимость элементов в сложных системах. В таких системах нередко срабатывает «эффект бабочки» – даже небольшая неисправность (всего три неверно вкрученные гайки!) может вызвать грандиозные разрушения (крушение поезда и человеческие жертвы!). То же самое относится к самолетам, где попавшая в мотор птица может вызвать отказ двигателя и падение самолета! Или к электростанциям, где короткое замыкание в сети может вызвать выход из строя энергосистемы в целом.

Встает вопрос: можно ли в целом считать систему некачественной, когда только небольшой ее элемент не соответствует стандарту? При жесткой взаимосвязанности элементов, очевидно – «да». Сложные технические комплексы многократно усиливают роль человеческого фактора и требуют комплексного управления качеством.

#### Проблема качества в локальном аспекте.

##### Недостаток внутренней конкуренции и стратегии игроков

Ухудшение качества предлагаемых товаров почти всегда является результатом снижения конкуренции и монополизации рынка, но особую роль приобретает также институционализация самой конкуренции. И. В. Розмаинский связывает отсутствие полноценной конкуренции в России, прежде всего, с развитием «семейно-кланового капитализма», чертами которого являются высокие барьеры входа на рынки, сращивание олигархических, чиновничьих и криминальных группировок, отсутствие зрелой корпоративной культуры, инсайдерский контроль,

большая роль различных семей и кланов в принуждении к выполнению договоров, неэффективное выполнение государством функции защиты контрактов (Розмаинский, 2011б. С. 10). Следствием, в частности, является отсутствие заботы менеджеров о репутации компании, низкая склонность к инновациям, стремление к краткосрочной прибыли любой ценой и нестабильность качества (Розмаинский, 2011а). К факторам снижения конкуренции на российских рынках следует также отнести непрозрачность собственности, запутанность системы личных участия и перекрестных владений. Оформление фирм на подставных лиц, неявный контроль за целыми бизнесами со стороны отдельных властных группировок, регистрация крупных компаний в оффшорных зонах и их вывод из правового поля и частично из-под государственного регулирования, - все это факторы, подавляющие здоровую конкуренцию в российской экономике. В последнее время снижению конкуренции способствует также уменьшение степени открытости российской экономики (из-за введения взаимных импортных санкций), что неизбежно скажется на качестве товаров на российских прилавках.

Особую роль в ограничении конкуренции на российских рынках играют высокие административные барьеры доступа в отрасль. В некоторых отраслях преодоление этих барьеров существенно увеличивает трансакционные издержки компаний-производителей. Они компенсируют их за счет экономии на трансформационных издержках, что негативно сказывается на качестве производимой продукции. Примером является строительство, где требуется проходить много согласовательных и разрешительных процедур. Высокая административная нагрузка на бизнес (в структуре себестоимости затраты на прохождение процедур составляют 10-30%<sup>2</sup>) в конечном счете оборачивается экономией на качестве. Однако это не означает, что необходима отмена всех регламентов, речь должна идти прежде всего о качестве оказываемых государством услуг и обоснованности их стоимости.

В то же время И. В. Розмаинский утверждает, что «проблема снижения качества товаров характерна для всех разновидностей современного капитализма как рыночного, так и семейно-кланового» (Розмаинский, 2011а). Основная идея автора «заключается в том, что ухудшение качества товаров по мере экономического развития в позднеиндустриальном обществе является следствием особых форм накопления власти крупными производителями в целях снижения неопределенности» (Розмаинский, 2011а). И. В. Розмаинский пишет о накоплении власти производителями над потребителями в двух формах: навязывание крупными корпорациями всей цепочке производителей и особенно конечным потребителям своих целей и системы потребностей (Розмаинский, 2011б. С. 12-13); формирование лояльности потребителей бренду (Розмаинский, 2011б. С. 13-14). И. В. Розмаинский отмечает, что «фирмы почти не делают попыток преуспеть в конкурентной борьбе за счет продвижения высококачественных и долговечных изделий, рассматривая такую стратегию как невыгодную в плане накопления власти для снижения неопределенности» (Розмаинский, 2011б. С. 15).

При всей привлекательности данной точки зрения, ее недостатком, на наш взгляд, является универсализация стратегий фирм, работающих в разной институциональной среде. В действительности институциональная среда оказывает серьезное влияние на выбор между альтернативными стратегиями. Даже при наличии общих тенденций для всех стран с рыночными экономиками (разной степени зрелости), фактор внешней (неконтролируемой) конкуренции остается в силе, и он вполне может привести к переключению от кооперативных стратегий игроков к конкурентным стратегиям. В таком случае изменение качества превращается не в поступательный процесс (эволюционного или регрессионного характера), а в циклический процесс, где нацеленность производителей на качество меняется волнообразно.

<sup>2</sup> См.: Отчет по работе «Мониторинг и оценка административных барьеров в жилищном строительстве. Этап 3» / Институт экономики города, М. 2011, с. 115. ([http://www.sroslo.ru/file/otchet\\_NOSTROI.pdf](http://www.sroslo.ru/file/otchet_NOSTROI.pdf)).

Преобладание тех или иных конкурентных стратегий в российском бизнесе вполне может быть объяснено с позиций модели кочующего и оседлого бандита М. Мак-Гира и М. Олсона как выбор между стратегией захвата (присвоения, наживы и т.п.) и стратегией развития (вложения в репутацию, модернизацию и пр.). Окончательный выбор между двумя крайними вариантами зависит от нескольких параметров модели, таких как: масштабы ожидаемой добычи; норма дисконтирования (предпочтение настоящего над будущим); горизонты видения проблемы; издержки перехода от одной стратегии к другой, на последние указывает: (Балацкий, 2012). Очевидно, что предпочтение будет отдано стратегии «присвоение», а не стратегии «развитие»: а) когда имеет место высокая неопределенность и неуверенность относительно доходов, получаемых в будущем от реализации стратегии «развитие»; б) в ситуации коротких горизонтов планирования у лиц, принимающих решения; в) в случае высокой нормы дисконтирования, обусловленной высокой стоимостью денег и большими инвестиционными рисками; г) в случае большой сопряженности принятых решений с другими, издержек преодоления блокирующих механизмов. Все эти условия имеют место быть в современной России.

### **Проблема качества в глобальном аспекте.**

#### **Особенности мировой конкуренции**

В условиях открытой конкуренции с зарубежными экономиками особую роль также начинают играть правила отбора (институтов, продавцов, товаров) в мировом экономическом пространстве. В глобальном аспекте динамика качества может изучаться в контексте способов решения ряда глобальных или общестрановых проблем, побочным результатом которых является та или иная общая направленность изменения свойств товаров и услуг.

1. *Глобальный дефицит продуктов питания.* Доклады Всемирного банка на протяжении многих лет говорят о нерешенности в мировом масштабе проблемы голода в условиях ограниченности сельскохозяйственных площадей и снижения доли населения, занятого в сельском хозяйстве. Однако частичному решению проблемы дефицита продовольствия поспособствовали генная инженерия и биотехнологии, которые стали базовыми технологиями пятого технологического уклада. Их активная разработка и применение позволили увеличить производительность сельского хозяйства без существенного увеличения цен, что внесло немалую лепту в решение проблемы голода в глобальном масштабе. Однако эти технологии повлекли за собой нежелательный побочный эффект в виде снижения уровня экологичности и безопасности продуктов питания, что стало своего рода общественной ценой решения проблемы голода в мировом масштабе.

2. *Особенности мировой конкуренции и проблема «качества китайских товаров».* Даже производители, реализующие продукцию на локальных рынках, находятся в глобальном экономическом пространстве, поскольку на этих рынках присутствуют зарубежные производители. Последние также вынуждены изучать локальные рынки, приспособливая свойства своего товара (прежде всего качество и цену) к запросам и возможностям местных покупателей. Дифференциация покупателей по уровню доходов в глобальном масштабе существенно выше, чем на локальных рынках. Поэтому транснациональные корпорации наряду с поставкой высококачественных эксклюзивных товаров-новинок для богатых обычно предлагают массовый дешевый ассортимент (нередко сомнительного качества) для бедных под тем же брендом, «растягивая продуктовую линейку» (выражаясь словами Д. Иванова). Такое поведение продуктивно не только в микроэкономическом аспекте (для отдельного хозяйствующего субъекта), но и в макроэкономическом аспекте: оно способствует экономическому росту и снижению безработицы в стране (Acharryya, 2005), в ряде случаев - снижению бедности (Foellmia, Wuerglerc and Zweimüller, 2014), а также сдерживанию инфляции.

Еще один из важных моментов – производители ведут борьбу не только за потребителя, стараясь удовлетворить его растущие запросы. Они еще конкурируют за доступ к ресурсам. Естественные ресурсы ограничены, их искусственные заменители несовершенны. Искусственные ресурсы могут быть дешевле, но в то же время они снижают некоторые составляющие качества производимого с их помощью продукта, тогда как другие показатели качества могут при этом улучшаться. Это создает иллюзию того, что товар и дешевле и качественнее одновременно. Пример – использование пальмового масла для производства йогуртовых продуктов с добавлением улучшителей вкуса, стабилизаторов и пр. Происходит улучшение тех качеств товара, которые напрямую связаны с удовлетворенностью потребителя, воспринимаемым на подсознательном уровне.

После того как страны-лидеры освободили часть трудоемких отраслей для стран «второго эшелона», они фактически поставили себя в зависимость от поведения последних. Особую обеспокоенность в России в ряде других стран мира, в частности, в США, вызывает качество товаров, произведенных в Китае, который сегодня является крупнейшим мировым экспортером офисного и телекоммуникационного оборудования, текстиля и одежды (см. табл. 1). В настоящее время даже сложился своего рода «миф о невысоком качестве китайских товаров». Между тем, в этой проблеме есть своя институциональная основа. На самом деле, есть ремесленный и мануфактурный Китай. Есть Китай, осуществляющий поставки по контрактам с серьезными оптовыми сетями на рынки развитых стран, и Китай, осуществляющий поставки по нерегулярным заказам на рынки развивающихся стран. Китайский производитель гибко подстраивается к институциональной среде взаимодействующих экономик, диверсифицируя свой экспорт под любой спрос. И если требование экспортера – наименьшая цена, позволяющая а ритейле извлечь максимум прибыли, часть которой будет израсходована на откаты и подкупы, то это требование выполняется за счет экономии на качестве. Экономия на качестве здесь выступает как совместная бизнес-стратегия взаимодействующих сторон.

Таблица 1

## Доля продукции Китая в мировом экспорте товаров

Вид продукции	Доля, %
<b>Сельскохозяйственная продукция</b>	4,0
Продовольствие	4,1
<b>Топливо и продукция горнодобывающей промышленности</b>	1,5
Топливо	1,0
<b>Продукция обрабатывающей промышленности</b>	17,5
Железо и сталь	12,0
Продукция химии	6,0
• Продукция фармацевтики	2,4
Машины и транспортное оборудование	17,5
• Офисное и телекоммуникационное оборудование	33,9
• Электроника (оборудование) и оргтехника	41,2
• Телекоммуникационное оборудование	37,8
• Интегральные схемы и электронные компоненты	21,8
• Транспортное оборудование	5,5
• Автомобили	3,4
Текстиль	34,8
Одежда	38,6

*Источник:* World Trade Organization. ([http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/data\\_pub\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/data_pub_e.htm)).

В прессе можно найти достаточно примеров обеспокоенности разных стран качеством товаров, импортируемых не только из Китая, но и из других стран.

Например, азиатские импортеры были обеспокоены ухудшением качества поставляемой на рынок австралийской пшеницы, увеличением содержания в ней мелкого зерна и примесей<sup>3</sup>. *Борьба за качество товаров, поставляемых из других стран*, превращается в некую глобальную тенденцию современной экономики. Однако она не всегда используется «по назначению» – нередко ее *истинной целью является протекционистская защита собственного производителя*, что в конечном счете не способствует улучшающему отбору поставщиков.

3. *Инфляция качества – новый феномен рыночной экономики*. Страны с развитой рыночной экономикой считают одним из важных достижений последних десяти лет снижение темпов инфляции. При этом речь идет о традиционном понимании инфляции как явном (просчитываемом) повышении цен. Кроме того, инфляция рассчитывается на основе так называемой базовой корзины, куда не включается продовольствие и энергия, что существенно занижает официальные темпы роста цен. Не говоря уже о том, что в потребительскую корзину не входит жилье и активы, являющиеся формой сбережений, а не потребления. Инфляция активов – особый феномен, который рассматривается вне связи с потребительской инфляцией, что является недостатком современных подходов к оценке инфляции.

Однако есть еще один момент, который не улавливают официальные подходы к определению инфляции, – изменение качества товаров. При строгом подходе инфляцию следовало бы определять не как увеличение цены единицы товара, а как увеличение цены единицы потребительского эффекта. В учебных целях можно было бы просто разделить цену на полезность, однако последнюю сложно измерить. Цена и качество – две стороны товара, которые оценивает потребитель. Между тем, первое из этих свойств является определенным, а второе – нет. Таким образом выбор потребителя приобретает деформированный характер: в момент принятия решения относительно покупки благ цена оказывает на него большое влияние, чем качество. В таких условиях производителей, заинтересованных в завоевании потребителей, также интересует в первую очередь цена и способы ее удержания на конкурентном уровне. Решается своего рода *оптимизационная задача минимизации цены при закреплении качества на пороговом уровне*. Это находит свое выражение в уменьшении гарантированных сроков службы техники, которая все чаще ломается сразу же после истечения гарантии (то есть страдает такое свойство, как долговечность товара). В наибольшей степени в решении подобной оптимизационной задачи, конечно же, преуспели китайские производители, для которых ценовая конкурентоспособность стала основным способом экспансии на мировые рынки. Однако повторимся: подобные стратегии являются совместными экспортирующей и импортирующей сторон и вписываются в институциональную среду их экономик. А сам Китай дифференцирует свои стратегии для разных институциональных сред.

Таким образом, снижение качества можно рассматривать как общественную плату не только за решение проблемы голода, но и за снижение темпов инфляции – как минимум в последнее десятилетие, а также как результат торговой экспансии новых лидеров из развивающихся стран на мировых рынках.

### **Государственное vs рыночное регулирование рынков и проблема качества товаров и услуг**

Согласно неоклассической теории, государственное регулирование необходимо там, где рынок демонстрирует несовершенства (провалы), и должно быть нацелено на компенсацию этих несовершенств. К одному из таких несовершенств рынка неоклассики относят «асимметрию информации», которая является важным условием снижения качества товаров и услуг в рыночной экономике. Для компенсации этого несовершенства обычно предлагается государству вводить правила стандартизации и сертификации продукции, меры

<sup>3</sup> См.: ПроАгро-Новости. 09.06.2011. (<http://agroconf.org/content/importery-obespoeny-uhudsheniem-kachestva-postavlyayemoy-avstraliyskoy-pshenicy>).

защиты прав потребителя. Об этих трех составляющих государственного регулирования рынков и их альтернативах и пойдет речь ниже.

В. Л. Тамбовцев выделяет три функции государственного стандарта качества: ограничивающую, координирующую и распределительную (*Тамбовцев, 2006. С. 10*), играющих важную роль в упорядочивании институциональной среды. Однако при использовании стандартизации встает проблема достаточности и избыточности стандартов, их соответствия сегодняшнему дню и нацеленности на развитие. С одной стороны, недостаток стандартов является стимулом для оппортунистического поведения продавцов и нарушения прав потребителя. С другой стороны, избыточность стандартов способствует росту административных издержек и коррупции, снижает предпринимательскую активность. Негибкость государственных стандартов может оказаться препятствием для внедрения новых современных технологий (примером в РФ являются устаревшие СНИПы и ГОСТы в строительстве), что ограничивает обновление продукции и повышение ее качества.

Государственное регулирование не всегда выступает в качестве эффективной альтернативы рыночного регулирования. Само государство нередко демонстрирует провалы регулирования. Поэтому в реальности приходится выбирать не между плохим рынком и хорошим государством (или наоборот), а между несовершенной рыночной саморегуляцией и несовершенным государственным регулированием рынков. Эффективность обоих зависит от настроек институциональной среды. Рассмотрим подробно три варианта регулирования и их эволюцию в современной российской экономике.

#### *1. Государственные стандарты vs технические регламенты.*

Как известно, в СССР существовали государственные стандарты, которые содержали детальную регламентацию технологических процессов и состава продукции. К началу XXI века они в массе своей устарели и превратились в своего рода рутину. В рамках административной реформы в РФ в 2003 году был принят закон «О техническом регулировании», в результате которого десятки тысяч ГОСТов и СанПиНов были заменены несколькими десятками технических регламентов, а стандарты стали носить добровольный характер. Технический регламент РФ содержит перечень международных и национальных стандартов разных государств, среди которых производитель вправе выбрать тот, который ему больше подходит. Это в значительной степени расширяет его выбор и способствует инновационному развитию.

В то же время, в отличие от ГОСТА, технический регламент устанавливает требования только к отдельным характеристикам продукции (в основном, к безопасности) и иногда к технологии производства. Перечень принятых РФ технических регламентов говорит сам за себя: «О безопасности железнодорожного подвижного состава», «О безопасности упаковки», «О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков», «О безопасности игрушек», «О безопасности парфюмерно-косметической продукции», «О безопасности машин и оборудования» и пр. В каждом регламенте устанавливаются также способы оценки соответствия требованиям: чаще всего декларирование и обязательная сертификация продукции. Но для конкретных регламентов применяются также другие способы оценки (государственная экспертиза проектной документации, приемка в эксплуатацию, строительный контроль, государственный надзор и пр.). Основным регулирующим, контролирующим и надзорным органом является Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт).

Между тем, новый этап регулирования был запущен в 2012 году, когда началась замена технических регламентов РФ техническими регламентами Таможенного союза (организации, включающей РФ, Беларусь и Казахстан). В его рамках на сегодняшний день уже принято 34 регламента, из которых 31 вступили в действие. Еще 20 регламентов прошли стадию публичного обсуждения или внутригосударственного согласования. Регламенты содержат подробное описание

предельно допустимых значений отдельных параметров и состава, обеспечивающих безопасность продукции. Производителю предлагается добровольный выбор между аналогичными национальными стандартами государств Таможенного союза, стандарты международной системы ISO отеснены на второй план. При этом допускается, что продукция не соответствует никакому стандарту, а только техническому регламенту.

С момента введения технических регламентов наиболее острым их противником выступал известный экономист М. Гельман, главный редактор газеты «Промышленные ведомости», опубликовавший ряд статей с критикой новой системы. В качестве аргумента он приводит тот, факт, что ГОСТы обеспечивали полный комплекс требований к качеству, современные регламенты устанавливают минимальные требования и являются неполными. Кроме того, они не подкрепляются соответствующими штрафами, как это предусмотрено в Евросоюзе. В качестве примера экономист приводит катастрофический износ колес поездов «Сапсан» немецкого производства из-за их несоответствия проложенным на железнодорожных путях японским рельсам (хотя по отдельности оба соответствуют своим стандартам), что ставит под угрозу безопасность пассажиров. А также последствия ужасной трагедии 2009 года, когда несоответствующие требованиям ГОСТа немецкие кресла «летали по вагонам, калеча и убивая людей. Причём, часть пассажиров оказалась погребённой под ними». До этого в «Сапсанах» использовались отечественные кресла авиационного типа, изготавливавшиеся ОАО «Долгопрудненское НПО» на основе соответствующих ГОСТов и выдерживающие многократные нагрузки (Гельман, 2011). Этот пример доказывает значимость комплексного контроля качества в сложных системах, где все элементы взаимосвязаны. Единая система обеспечения качества призвана обеспечить комплементарность частных стандартов.

Проведенная в русле либерализации экономики отмена обязательных стандартов в РФ совершенно не соответствовала международной практике: по данным того же М. Гельмана, в середине нулевых годов XX века в Германии действовало 30000 стандартов, во Франции – 25000, в Великобритании - более 24000, в США – 93000. Национальный институт стандартизации и технологий США только в 2006 году получил 366 млн долл. из федерального бюджета США на деятельность в области стандартизации. А нефтяные компании «Шелл» и BP выделяют порядка 8 млн. и 6 млн. долларов ежегодно на разработку международных стандартов (Гельман, 2006).

Созданный же в российской экономике после отмены обязательных стандартов институциональный вакуум был заполнен неэффективными неформальными правилами, что и вызвало ухудшающий отбор на рынке производителей. Эффективным решением в этой области могла быть не отмена института, а его замена на более эффективный, в максимальной степени соответствующей логике предыдущего, что обеспечило бы преемственность и снизило издержки приспособления. Необходимо согласиться с М. Гельманом и рядом других специалистов, что требовалось приведение отечественных стандартов в соответствие с системой международных стандартов ISO, тем более что существует ее отечественный аналог – система ГОСТ Р. Другое дело, следовать этим стандартам сложно.

2. *Обязательная vs добровольная сертификация продукции.* Дополнением к государственному стандарту является обязательная сертификация – это процедура подтверждения продукции стандартам качества. Отмена обязательности государственных стандартов в РФ повлекла за собой отказ и от обязательной сертификации. Особенно значимым и остро дискуссионным оказался закон от 15.02.10, значительно сокративший список продовольствия и парфюмерно-косметической продукции, подлежащих обязательной сертификации. Мера провозглашалась как одно из требований вступления России в ВТО. Не исключено,

что часть российских производителей и импортеров лоббировали отмену обязательной сертификации в госорганах, хотя при этом ссылались на зарубежное законодательство и практику развитых стран (где доля товаров, подлежащих обязательной сертификации и декларированию, невелика).

В пользу отмены обязательной сертификации приводился ряд серьезных аргументов, а сама мера связывалась с позитивными ожиданиями. Так, П. В. Крючкова утверждала, что введенные в 1990-х годах меры обязательной сертификации «привели к постепенному выстраиванию системы административных барьеров, существенно ограничивающих свободу предпринимательской деятельности под лозунгом защиты интересов потребителей» (Крючкова, 2011. С. 15). Д. Петров писал: «Обязательная сертификация товаров давно превратилась из инструмента контроля качества продукции в формальный административный налог на бизнес» (Петров, 2010). Он утверждал, что «...обязательная сертификация не может гарантировать безопасность продукции, выпускаемой в свободную продажу на рынке, а может лишь свидетельствовать о том, что конкретный изготовитель в принципе может выполнить требования к данной продукции, установленные государством» (Петров, 2010), поскольку после ее проведения поведение производителя вполне может измениться. Если же учесть, что, благодаря административной реформе, количество допустимых в году плановых проверок бизнеса было законодательно ограничено, после их проведения производитель и вовсе мог расслабиться. Из приведенной аргументации следовало, что отмена обязательной сертификации продуктов питания и парфюмерии должна была способствовать подавлению коррупции и произвола, развитию конкуренции и, как следствие, повышению качества товаров и услуг.

Между тем, на наш взгляд, в такой аргументации содержалась подмена понятий. Если применяемая форма какого-то института доказала свою неэффективность, или он начал выполнять какие-то побочные деструктивные функции, это еще не означает, что сам институт бесполезен или даже вреден и от него надо отказаться (особенно когда речь идет о связке институтов, образующих механизм). Всегда существует возможность коррекции или поиска адекватного заменителя. При всех недостатках существовавших государственных стандартов и системы сертификации, за ними стояла уверенность (или боязнь), что есть контролирующий орган, который может применить санкцию. Само по себе наличие правила создает определенную вероятность, что какая-то часть людей будет ему следовать. Возможность применения санкции в случае его нарушения присоединяет к правилу тех, кто хотя и считает правило неэффективным, в то же время не желает нарушать закон. В то же время отмена государственного регулирования качества товаров может быть превратно истолкована производителями как сигнал к расширению свободы в реализации собственных интересов во взаимоотношениях с потребителем, что само стимулирует оппортунистическое поведение. Неслучайно, отмена обязательной сертификации рядом специалистов называется в качестве одной из основных причин ухудшения качества товаров и услуг, в частности, продовольствия в современной России (Возьмитель, 2013. С. 27).

По замыслу разработчиков нового закона, отмена обязательной сертификации должна была компенсироваться переходом к добровольной сертификации и повышению ответственности производителя в условиях конкуренции. Замена государственной регистрации декларациями соответствия означала высокий уровень доверия к отечественному производителю, апелляцию к его добросовестности, что в современных российских условиях ничем не обосновано. Да и в любой экономике производитель не может быть сам гарантом качества своей продукции, для этого нужен независимый эксперт – третья сторона. В современной институциональной среде российской экономики независимость оценщика пока еще остаётся под вопросом, тогда как боязнь государственного контролирующего органа всегда была достаточно высокой. Место подкупа чиновника занимает официальная

продажа репутации оценщика. Что касается международной сертификации как дополнения к применению стандартов ISO в отдельных отраслях, исследования показывают, что «на локальном уровне доверие к новой системе в большей степени выстраивается на основе персонализированных отношений местного сообщества с сертифицированной компанией» (Тулаева, 2010. С. 106). В некоторых отраслях (лесной, текстильной, морской, сельскохозяйственной) место государственных регулирующих органов занимают транснациональные неправительственные организации – создатели систем сертификации, однако, их главной функцией является не непосредственное повышение качества продукции, а поддержание экологических и социальных условий деятельности компаний (Тулаева, 2010. С. 107-108).

Обязательная государственная или международная сертификация могла бы стать логичным дополнением к переходу РФ на международные стандарты, что лучше обеспечивало бы качество товаров и услуг. Причем, выбор между этими двумя сам по себе существенно бы снизил возможности административного произвола. Ну и, конечно, эта система не будет работать должным образом без общей настройки институциональной среды на поддержание прав собственности и противодействие коррупции (как институтов первого уровня).

3. *Защита прав потребителей: государственный vs общественный контроль.* Это третий элемент, обеспечивающий качество товаров и услуг на государственном уровне. Эту функцию сегодня выполняет Роспотребнадзор, который осуществляет надзор за соблюдением техрегламентов и применяет методы административного характера. Защиту прав потребителей также осуществляет общественная организация - Общество защиты прав потребителей (ОЗП), которая взаимодействует с Роспотребнадзором. ОЗП, не обладая необходимой административной властью, полагается в основном на судебную практику восстановления нарушенных прав. Ее возможности и полномочия, авторитет и влияние не сравнимы с теми, что были у государственных контролирующих органов. Место административного контроля занял правовой контроль, то есть большинство конфликтов к сфере защиты потребителей были перенесены в поле деятельности судебной системы. Однако разбор дел в судебном порядке требует немало времени, за это время нарушаются права еще некоторой части потребителей. К тому же на процесс восстановления прав накладываются издержки судебной системы и авторитет общественной организации, которая выступает защитником прав потребителей. Роль саморегулирующихся организаций, выступающих в качестве независимых гарантов прав потребителя, в гражданском обществе велика, но все-таки их функции являются дополняющими и корректирующими деятельность государственных органов (но не подменяющими их).

Подводя итог государственному регулированию качества, сошлемся также на комплекс мер, предложенный Е. В. Балацким и Н. А. Екимовой применительно к рынку продуктов питания: 1) приведение в соответствие российских и международных стандартов качества продовольствия; 2) введение категорического запрета на использование препаратов, в отношении которых имеется неопределенность для здоровья человека; 3) введение жесткого контроля с максимальным наказанием за нарушение установленных норм; 4) стимулирование альтернативных, экологически чистых видов производства продовольствия; 5) развитие государственных лабораторий, исследующих последствия потенциально вредных технологий производства и хранения пищевой продукции; 6) пропаганда государством здоровых продуктов питания (Балацкий и Екимова, 2012).

В дополнение к государственным мерам контроля качества продукции и деятельности саморегулирующихся организаций необходима такая настройка институциональной среды, которая приводила бы в действие репутационные механизмы отбора, что обеспечивало бы улучшающий, а не ухудшающий отбор производителей. И здесь ничего лучшего не придумать, чем выстраивание иерархии

эффективных институтов – начиная от институтов конституционного порядка и гражданского общества до институтов, регламентирующих качество в каждой конкретной отрасли с учетом ее специфики.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

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

Балацкий Е. В. (2012). Институциональные и технологические ловушки: анализ идей // *Журнал экономической теории*, № 2, с. 48-63.

Балацкий Е. В. и Екимова Н. А. (2011). Качественная составляющая продовольственной безопасности России // *Общество и экономика*, № 11-12, с. 224-245.

Белёв С. Г. и Тавакова К. О. (2012). Неблагоприятный отбор исполнителей при государственных закупках результатов научных исследований и разработок // *Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал*, Т. 4, № 2 (8), с. 90-106.

Возьмитель А. А. (2013). Качество жизни в доперестроечной и пореформенной России // *Социологические исследования*, № 2, с. 25-32.

Вольчик В. В. (2011). Институциональная и эволюционная экономика. Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 228 с.

Гельман М. (2006). Закон «О техническом регулировании» развала российской экономики // *Промышленные ведомости*, № 9 (спецвыпуск), сентябрь. (<http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=888&nomer=34> – Дата обращения: 14.10.2014).

Гельман М. (2011). Как в Таможенном союзе готовят аварии и катастрофы // *Промышленные ведомости*, № 7-8, июль. (<http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=2141&nomer=71> – Дата обращения: 14.10.2014).

Григорьева Л. (2008). Англия – страна Советов. М., Зебра Е. АСТ, 288 с.

Долгин А. Б. (2006). Экономика символического обмена. М., ИНФРА-М, 632 с.

Иванов Д. (2011). Гламурный капитализм: логика «сверхновой» экономики // *Вопросы экономики*, № 7, с. 44-61.

Кондратьев В. (2011). Автопром: кризис и инновации // *Мировая экономика и международные отношения*, № 3, с. 12-21.

Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж. и Вонг В. (2007). Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е Европ. Изд. М., СПб., К.: Издательский дом «Вильямс».

Крючкова П. В. (2011). Привыкание домохозяйств к рынку // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 3, № 1, с. 8-27.

Малкина М. Ю. (2010). Институциональный анализ системы госзаказа в современной России // *Terra Economicus*, Т. 8, № 1, с. 51-58.

Малкина М. Ю. и Шулепникова Е. А. (2012). Неоклассический и неоинституциональный анализ рынка жилой недвижимости Российской Федерации // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 4, № 3, с. 22-32.

Милгром П. и Робертс Дж. (1999). Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / Пер. с англ. под редакцией И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. СПб. Экономическая школа, Т. 1, 468 с.

Петров Д. (2010). Сертифицированная профанация // *Эксперт*, № 7 (693). ([http://expert.ru/expert/2010/07/sertificirovannaya\\_profanaciya/](http://expert.ru/expert/2010/07/sertificirovannaya_profanaciya/) – Дата обращения: 07.10.2014).

Розанова Н. М. и Бакаев С. С. (2010). Эффект репутации на рынках доверительных товаров: деятельность ИТ-компаний в России // *Terra Economicus*, Т. 8, № 2, с. 44-56.

Розмаинский И. В. (2011а). Неопределенность, власть и снижение качества товаров по мере «развития капитализма» // *Научные труды Донецкого*

национального технического университета. Серия: экономическая, Вып. 40-1, с. 48-53.

Розмаинский И. В. (2011б). Почему «развитие капитализма» сопровождается ухудшением качества товаров? // *Terra Economicus*, Т. 9, № 1, с. 8-16.

Санеров Н. В. (2003). Повышение конкурентоспособности онлайн-рынков доверительных благ с помощью репутационных механизмов // *Современная конкуренция*, № 5, с. 44-64.

Тамбовцев В. Л. (2006). Стандарты государственных услуг (экономическая теория и российские реформы) // *Общественные науки и современность*, № 4, с. 5-20.

Тулаева С. А. (2010). Институциональное доверие: механизмы формирования и динамика (на примере развития доверия к международной негосударственной системе лесной сертификации) // *Мир России*, № 4, с. 106-123.

Усенко Н. И., Позняковский В. М. и Оловянишников А. Г. (2013). Мифы о качестве (особенности современного промышленного производства пищевой продукции) // *ЭКО. Всероссийский экономический журнал*, № 6, с. 133-148.

Юдкевич М. М. (1998). Издержки измерения и эффективность института посредников на рынке доверительных товаров // *Экономический журнал ВШЭ*, № 3, с. 358-378.

Acharyya R. (2005). *Product Standards, Exports and Unemployment*. N.Y. Physica-Verlag Heidelberg. A Springer Company.

Benner D. (2004). Quality Ambiguity and the Market Mechanism for Credence Goods // *Universitaet Hohenheim. Institute of Agricultural Policy and Agricultural Markets. Working Papers*, no. 9.

Foellmia R., Wuerglerc T. and Zweimüller J. (2014). The Macroeconomics of Model T // *Journal of Economic Theory*, vol. 153, pp. 617-647.

Sharpe M. E. (2008). The Role of Reputation in the Market for Consumer Goods: Entry Barriers and the Wheel of Retailing // *Japanese Economy*, vol. 35, no. 2, pp. 39-53.

#### REFERENCES

Akerlof G. (1994). The «demons» market: quality uncertainty and the market mechanism. *THESIS*, vol. 5, pp. 91-104. (In Russian).

Balatsky E. V. (2012). Institutional and technological traps: analysis of the ideas. *Journal of Economic Theory (Russian)*, vol. 2, pp. 48-63. (In Russian).

Balatsky E. V. and Ekimova N. A. (2011). The qualitative components of Russia food security. *Society and Economy*, vol. 11-12, pp. 224-245. (In Russian).

Belyov S. G. and Tavakova K. O. (2012). Adverse selection of performers in the R&D public procurement. *Scientific Researches of Faculty of Economics. Electronic Magazine*, vol. 4, no. 2 (8), pp. 90-106. (In Russian).

Vozmitel A. A. (2013). Quality of life in the pre-perestroika and post-reform Russia. *Sociological Studies*, vol. 2, pp. 25-32. (In Russian).

Volchik V. V. (2011). Institutional and evolutionary economics. Rostov-on-Don, Publ. House of SFU, 228 p. (In Russian).

Gelman M. (2006). The law «On the technical regulation» for collapse of the Russian economy. *Industrial Gazette*, no. 9 (special issue), September. (<http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=888&nomer=34> – Access Date: 14.10.2014). (In Russian).

Gelman M. (2011). How the Customs Union is preparing the accidents and disasters. *Industrial Gazette*, no. 7-8, July. (<http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=2141&nomer=71> – Access Date: 14.10.2014). (In Russian).

Grigorieva L. (2008). England - the country of the Soviets. Moscow, Zebra E. ACT Publ., 288 p. (In Russian).

Dolgin A. B. (2006). Economy of symbolic exchange. Moscow, INFRA-M Publ., 632 p. (In Russian).

Ivanov D. (2011). Glamour Capitalism: Logic of «Supernova» Economy. *Voprosy*

- Ekonomiki*, vol. 7, pp. 44-61. (In Russian).
- Kondratyev V. (2011). Automotive Industry: Crisis and Innovations. *World Economy and International Relations*, vol. 3, pp. 12-21. (In Russian).
- Kotler F., Armstrong G., Saunders J. and Wong V. (2007). Principles of Marketing: Translated from English. – 2<sup>nd</sup> European Ed. Moscow, St.-Petersburg, Kiev, Publ. House «Williams». (In Russian).
- Kryuchkova P. V. (2011). Habituation of households to the market. *Journal of Institutional Studies*, vol. 3, no. 1, pp. 8-27. (In Russian).
- Malkina M. Yu. (2010). Russia's current procurement system institutional analysis. *Terra Economicus*, vol. 8, no. 1, pp. 51-58. (In Russian).
- Malkina M. Yu. and Shchulepnikova E. A. (2012). Neoclassical and neoinstitutional analysis of the residential real estate market of the Russian Federation. *Journal of Institutional Studies*, vol. 4, no. 3, pp. 22-32. (In Russian).
- Milgrom P. and Roberts J. (1999). Economics, Organization and Management: In Two Vols. / Translated from English under ed. by I. I. Eliseeva, V. L. Tambovtsev. St.-Petersburg, School of Economics [Shkola Ekonomiki] Publ., vol. 1, 468 p. (In Russian).
- Petrov D. A. (2010). Certified profanation. *Expert*, no. 7 (693). ([http://expert.ru/expert/2010/07/sertificirovannaya\\_profanaciya/](http://expert.ru/expert/2010/07/sertificirovannaya_profanaciya/) – Access Date: 07.10.2014). (In Russian).
- Rozanova N. M. and Bakaev S. S. (2010). The effect of reputation in the trust products markets: activities of IT companies in Russia. *Terra Economicus*, vol. 8, no. 2, pp. 44-56. (In Russian).
- Rozmainsky I. V. (2011a). Uncertainty, the power and the declining quality of the goods as «the capitalism develops». *Proceedings of Donetsk National Technical University. Series: Economic*, vol. 40-1, pp. 48-53. (In Russian).
- Rozmainsky I. V. (2011b). Why the quality of the goods deteriorates while «the capitalism develops»? *Terra Economicus*, vol. 9, no. 1, pp. 8-16. (In Russian).
- Sapuyorov N. V. (2003). Improving the competitiveness of online markets credence goods using reputation mechanisms. *Modern Competition*, vol. 5, pp. 44-64. (In Russian).
- Tambovtsev V. L. (2006). Standards of public services (economic theory and Russian reforms). *Social Sciences and Modernity*, vol. 4, pp. 5-20. (In Russian).
- Tulaeva S. A. (2010). Institutional Trust: Emergence Mechanisms and Dynamics (the case of international forest certification). *Universe of Russia*, vol. 4, pp. 106-123. (In Russian).
- Usenko N. I., Pozdnyakovskiy V. M. and Olovyanishnikov A. G. (2013). Myths about the quality (especially the modern industrial food production). *ECO. All-Russian Economic Journal*, vol. 6, pp. 133-148. (In Russian).
- Yudkevich M. M. (1998). Measuring costs and effectiveness of intermediaries in the market trust products. *Higher Scholl of Economics Journal*, vol. 3, pp. 358-378. (In Russian).
- Acharryya R. (2005). Product Standarts, Exports and Unemployment. N.Y. Physica-Verlag Heidelberg. A Springer Company.
- Benner D. (2004). Quality Ambiguity and the Market Mechanism for Credence Goods. *Universitaet Hohenheim. Institute of Agricultural Policy and Agricultural Markets. Working Papers*, no. 9.
- Foellmia R., Wuerglerc T. and Zweimüller J. (2014). The Macroeconomics of Model T. *Journal of Economic Theory*, vol. 153, pp. 617-647.
- Sharpe M. E. (2008). The Role of Reputation in the Market for Consumer Goods: Entry Barriers and the Wheel of Retailing. *Japanese Economy*, vol. 35, no. 2, pp. 39-53.

## ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ВЫБОР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ НОРМ В НЕЭРГОДИЧНОМ МИРЕ

СКОРОБОГАТОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ,

кандидат экономических наук, профессор,  
НИУ ВШЭ, г. Санкт-Петербург,  
e-mail: skorobogat@mail.ru

*В статье обсуждается подход эволюционной теории игр к динамике социального взаимодействия в условиях зависимости от произвольного начала взаимодействия. Дается общая постановка игровой модели для любого числа игроков и стратегий. Обсуждаются отличия адаптивных механизмов, основанных на выборе игроками наилучшего ответа от альтернативных адаптивных механизмов, включая естественный отбор. При наличии проблемы состыковки стимулов показаны условия, при которых конечное соглашение зависит от начального вероятностного распределения стратегий. В статье представлены результаты численных экспериментов. Для случаев поиска соглашения при наличии проблемы координации показаны типы начальных условий, определяющие дальнейшее направление динамики игры.*

**Ключевые слова:** эволюционная теория игр; нормы; неэргодичные системы.

## EVOLUTIONARY CHOICE OF INSTITUTIONAL NORMS IN THE NON-ERGODIC ENVIRONMENT

SKOROBOGATOV ALEXANDER, S.,

Candidate of Economic Sciences (PhD), Professor,  
National Research University - Higher School of Economics, St. Petersburg,  
e-mail: skorobogat@mail.ru

*Paper discusses the evolutionary game theory applied to the analysis of the social interaction dynamics under presence of the arbitrary start dependence. General setup of the game model with  $n$  players and  $n$  strategies is presented. Differences between the best reply related adaptive mechanisms with alternative adaptive mechanisms, including the natural selection, are examined. When it comes to the incentives problem, there are set forth conditions under which the final convention depends on the initial strategy distribution. The number experiment results are presented. For the coordination problem, varieties of the initial conditions are presented that determine asymptotic game dynamics.*

**Keywords:** evolutionary game theory; norms; non-ergodic systems.

**JEL:** B52, C70, C71, C78, D71.

### Введение

Институциональные нормы возникают в результате эволюционного процесса, без чье-либо сознательного плана, – это одна из установок, существующих с зарождения экономической теории. А. Смит выразил эту установку в своем знаменитом изложении процесса возникновения денег. Впоследствии данная идея стала краеугольным камнем дарвиновской эволюционной биологии. В самой же экономической теории она использовалась в качестве не столько

содержательной основы исследовательских программ, сколько аргумента в пользу рыночной экономики как наилучшей общественной системы и экономической теории как универсальной общественной науки. Австрийская теория спонтанного порядка предполагает, что люди, предоставленные самим себе и своим эгоистическим устремлениям, спонтанно создают рыночный порядок, от которого все выигрывают. Такой порядок было бы не под силу создать путем сознательного планирования по причине слишком большого количества информации, которое бы потребовалось для этого обрабатывать, но он может быть создан спонтанным процессом, который требует лишь того, чтобы люди рационально пользовались своей частной информацией. Если в ходе этого спонтанного процесса отмирают какие-то структуры – организации, технологии, продукты, – это рассматривается как «созидательное разрушение» (*Шумпетер, 1995*), расчищающее путь более жизнеспособным и приспособляемым структурам. При этом, индивиды или коллективы, которые действуют нерационально, не будут обладать достаточной жизнеспособностью, чтобы выдержать борьбу за существование с другими индивидами и коллективами. Это позволяет рассматривать гипотезу рациональности как описывающую поведение не всех людей и общественных структур, но наиболее приспособляемых, имеющих наибольшие шансы сохраниться и воспроизвести себе подобных, а значит, и больше всего определяющих социальные процессы и ход истории (*Alchian, 1950*).

Однако, как было позднее осознано, эволюционный процесс не всегда ведет к наилучшим общественным результатам. Неблагоприятный отбор, несовершенная конкуренция, внешние эффекты, нерациональное использование общих благ – это наиболее известные примеры того, как индивидуальная рациональность может препятствовать выбору оптимальных общественных альтернатив. Те же процессы могут объяснять и различные институциональные ловушки (*Полтерович, 1999*). Общества попадают в них, когда индивидуально рациональные действия вызывают к жизни спонтанный порядок, но далеко не наилучший из возможных. Помимо несоответствия между индивидуальными стимулами и общественными интересами, неэффективный общественный выбор может быть связан и с недостаточной координацией. Индивиды, вслепую нащупывая направление движения большинства, сами создают это направление, и оно не обязательно будет оптимальным. Ключевую роль здесь может играть начало истории. В экономической литературе имеется целый ряд знаменитых работ, увязывающих стартовые условия с последующим развитием – последнее может относиться и к технологическому укладу (*Arthur, 1989; David, 1985*), и к распределению факторов производства в географическом пространстве (*Krugman, 1991a*), и к преобладающим институтам (*Норт, 1990*). Произвольное начало, дав направление для поисков людьми общей тенденции, может предопределить, поддержит ли большинство бунт или официальную власть, будет ли играть на понижение или на повышение на финансовых рынках и т. п.

В мировой и отечественной литературе уже накопилось большое количество примеров действия такого рода спонтанных процессов. Модель Кругмана (*Krugman, 1991a; 1991b*) может рассматриваться как формализация такого процесса в частном случае пространственного распределения населения. Более общие случаи могут быть описаны с помощью аппарата эволюционной теории игр. В настоящей статье предлагается обзор этого подхода применительно к случаям зависимости от стартовых условий с использованием примеров, основанных на численных экспериментах.

### **Естественный отбор и наилучший ответ как адаптивные механизмы**

Как уже упоминалось, естественный отбор нередко принимается в качестве готового адаптивного механизма применительно к социальному анализу. Это предполагает, что адаптация и выживание в человеческом обществе и в животном

мире ничем не отличаются друг от друга. Индивиды, будь то одноклеточные организмы или люди, в случае выбора ими стратегий, обеспечивающих высокий ожидаемый выигрыш, получают преимущество перед другими в воспроизводстве себе подобных. В результате пользователи эффективных стратегий выживают и количественно растут, а пользователи неэффективных стратегий постепенно исчезают. В животном мире выгодная стратегия позволяет выжить и оставить потомство. В человеческом обществе принцип действия тот же.

Как отмечает П. Янг (*Young, 1998. P. 28*), потенциальным недостатком естественного отбора как адаптивного механизма в человеческом обществе является то, что при его использовании в анализе не учитывается специфика человека как существа, наделенного способностью принимать сознательные решения. Животное, подчиняясь родовому инстинкту, следует определенной стратегии, и последняя наделяет животное большими или меньшими адаптивными способностями. В зависимости от них животное быстро размножается или вымирает, но сознательно изменить свою стратегию оно не может. Решение о том, кому остаться в природе и в каком количестве, принимает за него слепой процесс отбора. В отличие от животного, человек может анализировать зависимость между своими действиями и результатами. При учете этой способности человека процессы адаптации в человеческом обществе могут выглядеть принципиально иначе, чем аналогичные процессы в животном мире под действием естественного отбора.

Специфика человека может быть отчасти согласована с естественным отбором, если выживание и оставление потомства будут трактоваться в том смысле, что индивиды продолжают следовать избранной стратегии, т. к. считают это целесообразным. В этом смысле индивиды следуют рефлексам в духе собаки Павлова. Другие индивиды на основе своих сознательных решений могут копировать чужие стратегии, если они кажутся заслуживающими этого. В этом случае сохраняется или отмирает как вид скорее пользователь той или иной стратегии, чем ее носитель. Но даже при такой трактовке аналитические возможности человека при выборе или смене стратегий полностью не учитываются. Следование своей стратегии в случае ее удовлетворительной результативности или копирование чужой удовлетворительной стратегии соответствует принципу ограниченной рациональности в ее версии Саймона. Такой подход ограничивает человеческую рациональность за счет не учитываемой человеком информации. В этом случае индивид наблюдает за результатами только собственных или только чужих действий, не пытаясь сформировать при этом более целостную картину. Такое понимание процесса принятия решений расходится с гипотезой рациональности, определяющей своеобразие экономической теории. Последняя предполагает, что типичный для общества индивид по мере возможности выбирает наилучшую для себя альтернативу. Индивид, живущий в мире естественного отбора, следует стратегии, обеспечивающей ему удовлетворительные адаптивные возможности. Рациональный же индивид как модель экономической теории не довольствуется выживанием вследствие достаточной для этого адаптивной способности, а стремится достичь максимума своей жизнеспособности.

Модель наилучшего ответа является одним из возможных адаптивных механизмов, который находится в полном согласии с гипотезой рациональности и, тем самым, полностью учитывает специфику человека как разумного существа в отличие от животных. Данный механизм предполагает, что индивиды адаптируются к окружающей их среде, выбирая оптимальные стратегии с точки зрения их ожидаемого выигрыша при заданных ожиданиях относительно выбора стратегий другими индивидами. При таком подходе возможны различные вариации адаптивного механизма в зависимости от конкретной функции ожидаемого выбора стратегий другими. Эта функция может по-разному учитывать прошлую историю аналогичных взаимодействий, а также какие-то дополнительные факторы. Но при любой такой функции адаптивный механизм, полностью учитывающий способность индивидов делать сознательный выбор, принципиально отличается от механизма

естественного отбора. Это, в свою очередь, делает и эволюционные процессы в человеческом обществе более сложными и неоднозначными в плане их конечных результатов (Скоробогатов, 2007. С. 81-82).

**Общий подход к постановке моделей**

В общем случае жизнь в человеческом обществе может мыслиться как повторяющиеся взаимодействия между одними и теми же группами индивидов (Васин, 2009; Young, 1998; 2014). Взаимодействие между людьми на разных тактах времени  $t=1,2,\dots,T$ , где  $T \leq \infty$ , выступает как игра нескольких групп через последовательно сменяющихся друг друга представителей. Таким образом, игра  $n$  игроков задается как

$$G = (X_i, u_i, C_i)_{1 \leq i \leq n}, \tag{1}$$

где  $X_i$  – это множество чистых стратегий  $i$ -го игрока;  $u_i(x) = u_i(x_1, x_2, \dots, x_n)$  – функция выигрыша  $i$ -го игрока, аргументами которой являются стратегии всех  $n$  игроков;  $C_i$  – группа, к которой принадлежит  $i$ , соответственно, из которой случайным образом извлекается  $i$ -ый игрок. Таким образом, индивиды могут отличаться друг от друга набором доступных стратегий, функциями выигрыша и группами, из которых они извлекаются.

Стратегический выбор  $n$  игроков на каждом такте времени мыслится как точка в ограниченном  $n$ -мерном стратегическом пространстве

$$X = \prod_{i=1}^n X_i . ,$$

Тем самым предполагается, что индивиды выбирают стратегию из ограниченного набора альтернатив, а сами эти наборы могут различаться у разных индивидов. Если бы такое предположение не принималось и индивиды делали свой выбор на неограниченной числовой оси  $X_i = R$ , доступные им варианты стратегий бы не различались, а стратегическое пространство определялось бы как  $X = R^n$ .

Поскольку выбор стратегий  $n$  игроками в момент времени  $t$  задается как

$$x^t = (x_1^t, x_2^t, \dots, x_n^t)' \in X$$

история игры будет определяться как матрица, постоянно прирастающая справа столбцами  $h^t = (x^1, x^2, \dots, x^t)$ , где первый столбец  $x^1 \in X$  содержит произвольный выбор стратегий в первый момент времени. Выбор стратегий в последующие моменты времени игроки делают, отталкиваясь от истории игры.

На основе истории, т. е. пользуясь информацией о предшествующих моментах времени, игроки для каждого текущего момента рассчитывают статистические функции вероятности выбора стратегий другими игроками  $p^t_i(x_i)$ . Данные функции представляют собой эмпирические плотности распределения, в которых для каждой стратегии  $i$ -го игрока определяется доля времени в истории игры, в течение которого он выбирал эту стратегию. Естественно, что для каждого  $i$  и  $t$  будет выполняться  $\sum_{x_i \in X} p^t_i(x_i) = 1$ , т. е. в каждый момент времени  $i$ -ый игрок определенно выберет одну из доступных ему стратегий.

Итак, в каждый момент истории игры имеется реализация из  $n$  чистых стратегий  $x \in X$ , выбор которых делается на основе оценочных смешанных стратегий  $p^t_i(x_i)$ . Набор из  $n$  смешанных стратегий задает вероятность каждой комбинации чистых стратегий как соответствующее произведение распределений

$$p^t(x) = \prod_{i=1}^n p^t_i(x_i^t | x_i^t \in X_i) \in \Delta ,$$

где  $\Delta = \prod_{i=1}^n \Delta_i$  , а  $\Delta_i$  – множество всех вероятностных распределений на стратегическом

множестве  $i$ -го игрока  $X_i$ .

При такой постановке анализируемая  $i$ -м игроком информация выглядит как  $x$  и  $p$ , ограниченные координатами  $j \neq i$ . Он рассматривает реализацию из  $n-1$

стратегий  $x_{-i} \in X_{-i} = \prod_{j \neq i} X_j$  всех игроков кроме  $i$ -го игрока, а вероятность каждой

комбинации, с точки зрения этого игрока, определяется как  $p_{-i}(x_{-i}) = \prod_{j \neq i} p_j(x_j)$ , т. е. как произведение  $n-1$  эмпирических плотностей распределения, которое будет

задано в  $n-1$ -мерном пространстве смешанных стратегий  $\Delta_{-i} = \prod_{j \neq i} \Delta_j$ .

Одна из простых функций наилучшего ответа предполагает выбор оптимальной стратегии при заданной эмпирической плотности распределения стратегий всех прочих игроков. В этом случае функция ожидаемого выигрыша  $i$ -го игрока будет определяться как

$$u_i(p) = \sum_{x \in X} u_i(x) p(x),$$

т. е. ожидаемый выигрыш – это сумма выигрышей при каждой возможной комбинации стратегий  $n$  игроков, умноженных на их вероятности. Наилучший ответ тогда будет определяться как

$$x_i^*(p^t) = \left\{ x_i \in X_i : \forall x'_i \in X_i, u_i(x_i, p_{-i}^t) \geq u_i(x'_i, p_{-i}^t) \right\}.$$

Таким образом, наилучший ответ – это стратегия  $i$ -го игрока, выбираемая им в момент времени  $t$  с учетом комбинации смешанных стратегий всех прочих игроков, такая что любая альтернативная стратегия из доступных для данного игрока обеспечивает ожидаемый выигрыш, не превосходящий выигрыш от наилучшего ответа.

### Игры со свойством фиктивной игры в анализе формирования соглашений

Анализ институциональной эволюции с помощью эволюционной теории игр сводится к отысканию распределения стратегий  $n$  групп и его изменения во времени. Всякое распределение стратегий, выбранных в любой момент группами, на которые условно разбивается общество, может рассматриваться либо как соглашение взаимодействовать определенным образом, либо как этап на пути к формированию такого соглашения.

Как легко можно увидеть, предметом анализа, фактически, является не сам процесс игры, а его моделирование ее участниками. На этом основании Браун (*Brown, 1951*) обозначил игру, которую мы анализируем, как фиктивную игру. Данное понятие предполагает, что игрок симулирует протекание игры в своем уме с тем, чтобы реализовать результат этой симуляции в игре настоящей. Таким образом, модель игры в уме ее участника и основанное на ней правило выбора стратегии – это все, что требуется для понимания процесса настоящей игры. Описанная выше форма наилучшего ответа предполагает правило принятия решений каждым игроком на основе простой статистической модели поведения прочих игроков. Как только игра начинает иметь какую-то историю, данная модель наполняется конкретным содержанием в виде эмпирических функций плотности распределения стратегий для всех прочих игроков.

Браун использовал понятие фиктивной игры для объяснения процесса игры, стремящегося к достижению равновесия Нэша. Из вышеприведенной постановки игры ее протекание во времени может быть записано как следующая функция истории

$$x^{t+1} = f(h^t), \forall t \geq t_0, x_i^{t+1} \in x_i^*(p^t),$$

т. е. в любой момент времени с начала игры комбинация чистых стратегий  $n$  игроков определяется прошлой историей игры. Последняя позволяет рассчитать смешанные стратегии всех игроков и выбрать наилучший ответ на них. Комбинация этих наилучших ответов и будет текущей реализацией игры в зависимости от ее прошлой истории. Равновесие Нэша в такой игре будет определяться как комбинация смешанных стратегий  $p^* \in \Delta$ , при которой будет выполняться следующее неравенство

$$u_i(p_i^*, p_{-i}^*) \geq u_i(p_i, p_{-i}^*) \quad \forall p_i \in \Delta_i$$

Таким образом, в условиях равновесия смешанная стратегия каждого обеспечивает максимальный выигрыш при заданных смешанных стратегиях остальных. В частном случае строгого неравенства указанное равновесие является чистым равновесием, при котором  $p_i \in \{0, 1\}$ .

Вслед за Брауном, обозначавшим процесс игры, стремящийся к равновесию Нэша, фиктивной игрой, в современной эволюционной теории игр соответствующее динамическое свойство игры стало обозначаться как свойство фиктивной игры. В частности, данным свойством обладает игра

$$G = (X_i, u_i, C_i)_{1 \leq i \leq n}, \quad \forall p^0 \in \Delta \quad \lim_{t \rightarrow \infty} p^t = p^*$$

Иными словами, динамическим свойством фиктивной игры обладает игра, которая при любом начальном распределении смешанных стратегий складывается в историю определенного типа. Любая последовательность смешанных стратегий, порождаемых процессом фиктивной игры, будет бесконечно сходиться к равновесию Нэша<sup>1</sup>.

Для анализа эволюции институтов, как и любых других общественных альтернатив, описанное динамическое свойство является очень полезным. Данное свойство определяет класс игр, которые при неограниченном повторении складываются в историю формирования соглашений. Это могут быть соглашения, решающие задачу координации, такие как уже упомянутая проблема выбора товара в качестве денежной единицы, правила дорожного движения, правила этикета или даже соглашение о поддержке власти или иного общественного установления. Это могут быть и соглашения, в которых, вместо решения задачи координации рациональных индивидов, раскрываются их стимулы. В обоих случаях достигается определенный общественный порядок – индивиды приходят к некоторому выбору стратегий, который впоследствии останется неизменным. Тем самым для каждого участника взаимодействия снимается неопределенность относительно как собственных будущих действий, так и действий других. В то же время складывающийся порядок необязательно должен быть наилучшим из возможных.

### Формирование соглашения при наличии проблемы состыковки стимулов

В игре, раскрывающей индивидуальные стимулы, складывающееся соглашение в повторяющихся играх может сводиться к отказу от взаимного сотрудничества и, поэтому, быть неоптимальным. Результат же может зависеть от начального распределения стратегий. Рассмотрим, например, в общем виде биматричную игру с двумя стратегиями

$$\{a_{ij}, b_{ij}\} = \begin{pmatrix} a_{11}, b_{11} & a_{12}, b_{12} \\ a_{21}, b_{21} & a_{22}, b_{22} \end{pmatrix} \quad (2)$$

Символы  $a$  и  $b$  обозначают выигрыши строчного и столбцового игроков, соответственно, а индексы  $i$  и  $j$  – соответствующие этим выигрышам одновременно

<sup>1</sup> Об играх, не обладающих этим свойством, например, о «карусели» см. (Foster and Young, 1998).

выбранные стратегии. Проблема состыковки стимулов, как в дилемме заключенных, возникнет при выполнении следующих неравенств

$$\begin{aligned} a_{21} > a_{11} > a_{22} > a_{12}, \\ b_{12} > b_{11} > b_{22} > b_{21}. \end{aligned} \quad (3)$$

Эта система предполагает, что оптимальное для общества соглашение с выбором игроками первой стратегии, стратегии сотрудничества, они имеют стимул нарушить ради получения дополнительного выигрыша за счет другого. В то же время неоптимальное для них соглашение с выбором второй стратегии, стратегии соперничества, является равновесным благодаря выполнению последнего неравенства. Таким образом, проблема стимулов в дилемме заключенных описывается тремя системами неравенств. Первая система говорит о нестабильности оптимального для общества соглашения; вторая система показывает, почему нестабильное соглашение является оптимальным, а именно, что оно обеспечивает большие выигрыши, чем при альтернативном соглашении; третья система раскрывает равновесный характер общественно-неоптимального соглашения.

Зависимость конечного равновесия от начального распределения можно представить, рассуждая с точки зрения одного, например, строчного игрока. При выборе им стратегий сотрудничества и соперничества его выигрыши на бесконечном горизонте можно представить как

$$\begin{aligned} a_{11}p^0 + (1-p^0)a_{12}, a_{11}\delta, a_{11}\delta^2, \dots, a_{11}\delta^{t-1}, \\ a_{21}p^0 + (1-p^0)a_{22}, a_{22}\delta, a_{22}\delta^2, \dots, a_{22}\delta^{t-1}, \end{aligned}$$

где  $p$  – вероятность выбора столбцовым игроком первой стратегии,  $a$  – норма межвременных предпочтений или ставка дисконта. Отсюда выбор стратегии определяется сравнением сумм двух указанных бесконечно убывающих геометрических прогрессий<sup>2</sup>, так что выбор стратегии сотрудничества требует, чтобы для первоначальной смешанной стратегий столбцового игрока выполнялось

$$p^0 \geq \frac{\delta(a_{11} - a_{12}) + a_{12} - a_{22}}{(1 - \delta)(a_{21} + a_{12} - a_{11} - a_{22})} \quad (4)$$

Неотрицательность правой части обеспечивается выполнением неравенств

$$\begin{cases} \frac{a_{22} - a_{12}}{a_{21} - a_{11}} > 1, \\ \frac{a_{22} - a_{12}}{a_{11} - a_{12}} > \delta. \end{cases} \quad (5)$$

При выполнении этих условий нетрудно увидеть, что начальная смешанная стратегия отрицательно связана со ставкой дисконта. Первая определяет потенциальные потери, которые несет рассматриваемый нами строчный игрок при выборе в первом раунде стратегии сотрудничества, тогда последний задает ценность будущих поступлений, ради которых он несет первоначальные потери. Поэтому чем меньше первоначальные потери-вложения, что соответствует большему значению первоначальной вероятности выбора оппонентом стратегии сотрудничества, тем меньшие требования предъявляются к ценности будущей отдачи от этих вложений. Главное же в данном контексте, что неравенство (4) задает начальное условие, при котором будет обеспечено движение в сторону сотрудничества как установленного соглашения.

Следует, однако, отметить, что в случае проблемы состыковки стимулов исход игры может и не зависеть от первоначальной комбинации смешанных стратегий. Такая ситуация будет иметь место в случае невыполнения неравенств (5). Невыполнение первого из неравенств может означать, что ожидаемая сравнительная выгода от стратегии соперничества слишком велика, чтобы

<sup>2</sup> См.: (Скоробогатов, 2006а. С. 35-37).

оправдать выбор стратегии сотрудничества даже с учетом соответствующих будущих выгод. Либо, как видно из второго неравенства (если изменить его знак), будущая ценность сравнительных выгод сотрудничества, наоборот, может быть очень высокой по причине небольшой разницы в ценности межвременных поступлений, выраженной величиной дисконта. В обоих случаях правая часть (4) будет меньше нуля, так что при любом допустимом значении одна из двух стратегий обеспечит больший суммарный выигрыш в бесконечной последовательности будущих игр.

Тем не менее, при определенном соотношении выигрышей при различных комбинациях стратегий сторон и значения, в зависимости от первоначального распределения стороны могут прийти к разным соглашениям, которые, как видно из неравенств (3), различаются по приносимым обществу выгодам<sup>3</sup>.

### Формирование соглашений при наличии проблемы состыковки планов

В координационных играх некоторое соглашение рано или поздно достигается в силу действия народной теоремы (*Vasin, 1999b*), но будет ли это соглашение общественно-оптимальным, опять-таки, может зависеть от начальных условий. В биматричной игре (2) проблема координации возникнет, если выигрыши сторон будут соотноситься как

$$\begin{cases} a_{11} > a_{21}, \\ b_{11} > b_{12}, \\ a_{22} > a_{12}, \\ b_{22} > b_{21}. \end{cases} \quad (6)$$

При этом  $a_{11}, a_{22} > a_{21}, a_{12}$  и  $b_{11}, b_{22} > b_{21}, b_{12}$ . Здесь стороны выигрывают, если выбор ими стратегий просто совпадает. В зависимости от того, выполняется ли равенство  $a_{11} + b_{11} = a_{22} + b_{22}$ , конечный выбор соглашения не влияет на общее благосостояние. Наконец, в случае если  $a_{11} > b_{11}$  и  $a_{22} < b_{22}$ , разные соглашения предполагают различное распределение общего выигрыша и тогда к проблеме координации добавляется также и проблема состыковки стимулов. Последнее условие в частности характеризует игру «битва полов».

Состояние этой игры в каждый момент определяется комбинацией смешанных стратегий, которая в случае игры «два игрока – две стратегии» определяется как вектор  $p = [p_1(x_i), p_2(x_i)]$ .

Двум возможным чистым стратегиям соответствуют два линейно зависимые значения смешанной стратегии  $p_i$  и  $1 - p_i$ . Смешанная стратегия каждого игрока  $p_i \in [0, 1]$  определяется статистически как доля игр в их истории, в которых игрок выбирал первую стратегию. Соответственно,  $tp_i$  – количество случаев использования игроком первой стратегии к моменту времени  $t$ . Наилучший ответ игроков в каждый момент времени определяется как

$$x^*(p^t) = [x_1^*(p^t), x_2^*(p^t)] ,$$

где стратегия определяется как бинарная переменная

$$x_i = \begin{cases} 1, & \text{если } i\text{-ый игрок выбирает первую стратегию} \\ 0, & \text{если } i\text{-ый игрок выбирает вторую стратегию} \end{cases} \quad (7)$$

Тогда состояние игры в каждый момент времени можно определить как вектор

$$p^{t+1} = \frac{tp^t + x^*(p^t)}{t+1} \quad (8)$$

<sup>3</sup> Рассмотренная здесь игра является частным случаем потенциальных игр – разновидности игр со свойством фиктивной игры. См. (*Monderer and Shapley, 1996*).

Выражение (8) показывает, как меняется оценочная смешанная стратегия  $i$ -м игроком своего противника в каждом раунде игры. К накопленному за время  $t$  количеству случаев, когда  $i$ -ый игрок выбирал первую стратегию, в  $t+1$  момент прибавляется единица, если он выбрал первую стратегию и ноль в противном случае. С учетом знаменателя в первом случае  $p^{t+1}$  растет, а во втором случае убывает. Это видно, если выразить изменение смешанной стратегии

$$p^{t+1} - p^t = \frac{1}{t+1} [x^*(p^t) - p^t]$$

где множество значений выражения в скобках в правой части для  $i$ -го игрока можно определить как

$$[x_i^*(p^t) - p^t] \in \begin{cases} [0,1], & \text{если } i\text{-ый игрок выбрал первую стратегию} \\ [-1,0], & \text{если } i\text{-ый игрок выбрал вторую стратегию} \end{cases} \quad (9)$$

Используя (8), проанализируем динамику игры (2), определенной неравенствами (6), с помощью фазового портрета (см. рис. 1).

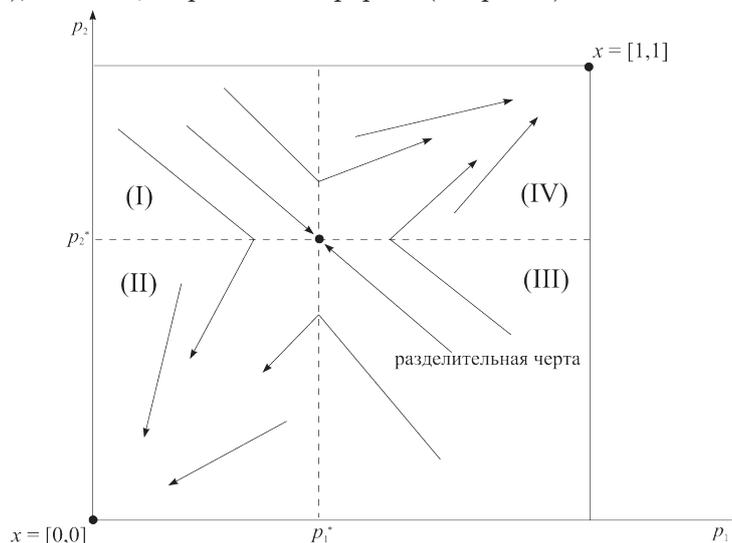


Рис. 1. Фазовый портрет динамики координационной игры

На рис. 1 жирными точками обозначены три возможных асимптотических исхода игры, а именно, два чистых равновесия Нэша, при которых складывается соглашение всегда выбирать только первую,  $x=[1,1]$ , или только вторую стратегию,  $x=[0,0]$ , и смешанное равновесие Нэша,  $p=[p_1^*, p_2^*]$ . Каждая из этих точек равновесия является аттрактором, т. е., если фактическое состояние игры в некоторый момент времени  $p^t$  оказывается в окрестности любой из этих точек, в последующие моменты времени состояние игры будет асимптотически приближаться к соответствующей точке. Для двух чистых равновесий Нэша эти окрестности приблизительно определяются разделительной чертой, которая на рисунке обозначена в виде двух смотрящих друг на друга стрелок. Для смешанного равновесия соответствующая окрестность приблизительно располагается вдоль разделительной черты.

Анализ динамики можно представить следующим образом. Коробка, ограниченная координатами  $p_1=p_2=1$ , представляет собой пространство комбинаций смешанных стратегий двух игроков  $\Delta=\Delta^2$ . Соответственно, любая точка в пределах этой коробки обозначает некую комбинацию смешанных стратегий. Отметим, что эти смешанные стратегии представляют собой функции

вероятности, которые игроки определяют по отношению друг к другу вначале случайным образом, а затем на основе истории игры, пользуясь правилом (8). Каждый игрок в каждый момент времени сравнивает полученную таким образом смешанную стратегию оппонента с ее равновесным значением, и в зависимости от результата выбирает свою стратегию.

Напомним, что смешанная стратегия представляет значение функции вероятности выбора чистых стратегий, при котором оппоненту становится безразлично, какую стратегию выбирать в плане его ожидаемого выигрыша. Поэтому значение смешанной стратегии оппонента, выше равновесного, в рассматриваемом случае означает, что игрок получает больший выигрыш, выбирая первую стратегию, и, наоборот, если это значение ниже равновесного, игрок выигрывает, выбирая вторую стратегию.

Если взять любую точку, скажем, на участке (II) фазового портрета, она соответствует оценке игроками вероятностей выбора первой стратегии оппонентом ниже их равновесных значений. При этих оценках каждый сочтет для себя выгодным выбрать вторую стратегию. В этом случае, как определено в (8) и (9), к следующему моменту времени эта оценочная вероятность будет еще ниже. В следующей игре – еще ниже по той же причине и т. д. В результате игра будет асимптотически приближаться к состоянию нулевых оценочных вероятностей

выбора игроками первой стратегии,  $\lim_{t \rightarrow \infty} p^t = [0,0]$ . Любая точка на участке (IV) имеет тот же смысл, но наоборот, теперь игроки оценивают соответствующую вероятность выбора первой стратегии оппонентом выше равновесного значения. Это вызовет соответствующую асимптотическую динамику игры, но уже в направлении соглашения всегда выбирать первую стратегию.

На нечетных участках (I) и (III) смешанные стратегии таковы, что один игрок, согласно оценке его оппонента, выберет первую стратегию с вероятностью ниже равновесного значения, а другой – с вероятностью выше равновесного значения, опять-таки, с точки зрения его оппонента. В результате тот, кто оценивает вероятность для оппонента выше равновесного значения, выбирает первую стратегию, а тот, кто оценивает ее ниже, – выбирает вторую. Тогда к следующей игре оценочная вероятность у первого в глазах его оппонента вырастет, а оценочная вероятность второго упадет. В этом случае асимптотическая динамика определяется положением точки относительно разделительной черты. Например, любая точка на участке (I) под разделительной чертой предполагает, что какое-то время оценочная вероятность первого игрока будет расти, а второго – падать, но это будет продолжаться до тех пор, пока оценочная вероятность второго игрока не достигнет равновесного значения. После этого дальнейшая динамика смешанных стратегий обоих игроков уже будет определяться положением на участке (II). Аналогичные рассуждения будут справедливы и для любой другой точки на нечетных участках, кроме окрестностей разделительной черты.

Наконец, любая точка на самой разделительной черте (или в ее близкой окрестности) соответствует такому распределению смешанных стратегий, при котором игра будет асимптотически приближаться к смешанному равновесию. Соответствующая разделительная черта может быть определена как

$$p_2 = C - p_1,$$

где  $C = p_1^* + p_2^*$ . Тогда местоположение точки начального распределения  $p^0$  относительно разделительной черты может быть найдено путем решения уравнения

$$p^{0_2} = C - ap^{0_1}. \tag{10}$$

Если  $a > 1$ , начальная точка лежит над разделительной чертой, и наоборот. Если  $a \approx 1$ , начальная точка лежит на разделительной черте.

В плане общего выигрыша игроков, общего благосостояния, смешанное

равновесие в координационной игре в общем уступает чистым равновесиям. Это можно проиллюстрировать на примере. Пусть матрица выигрышей (2) имеет следующие значения

$$\{a_{ij}, b_{ij}\} = \begin{pmatrix} 2,1 & 0,0 \\ 0,0 & 1,2 \end{pmatrix} \quad (11)$$

Отсюда найдем равновесные смешанные стратегии игроков  $p^*_1=2/3$  и  $p^*_2=1/3$ . Тогда совокупный ожидаемый выигрыш сторон в смешанном равновесии будет равен  $4/3$ , что значительно ниже совокупного выигрыша, равного  $3$ , в случае любого чистого равновесия. При этом, чистое равновесие обеспечит дополнительный выигрыш по сравнению со смешанным равновесием даже тому игроку, который получит меньшую часть общего выигрыша, поскольку получит  $1$  вместо  $2/3$ . Данные потери в случае смешанного равновесия игроки несут по причине отсутствия координации в их действиях. В данном случае в действиях игроков будет наблюдаться координация в  $4/9$  времени (вероятность координации была бы еще меньше при большей разнице в выигрышах игроков при двух соглашениях). Соответственно, в  $5/9$  игр игроки не получают никакого выигрыша, тогда как в случае чистого равновесия во всех раундах игроки имели бы положительный выигрыш.

Однако, как отмечает Янг (*Young, 1998, P. 35-36*), такой результат смешанного равновесия в отношении общего благосостояния будет справедлив только в непрерывном времени и, соответственно, для бесконечного количества раундов на каждом временном интервале. Динамика игры в этом случае определялась бы как  $p(t)=[x^*(p^t)-p^t]/t$ . В дискретном же времени, для которого динамика определена в (8), если начальная точка лежит на разделительной черте, динамика игры, скорее всего, будет определяться постоянным перескакиванием через точку смешанного равновесия. И хотя состояние игры будет асимптотически приближаться к смешанному равновесию, в каждый момент времени координация будет отсутствовать и стороны будут получать нулевые выигрыши.

Описанные закономерности можно проиллюстрировать с помощью числового примера (11). Пусть начальное состояние будет  $p^0=[0.50,0.66]$ . Тогда при найденных для данной матрицы выигрышей равновесных смешанных стратегиях, игра будет протекать, как показано в табл. 1.

В табл. 1 смешанным стратегиям игроков  $p_1$  и  $p_2$  в нулевом периоде присвоены значения, при которых параметр  $\alpha$ , определенный в (10), равен  $0.68$ . Это значение не слишком близко к единице, но и этой близости оказывается достаточно для того, чтобы асимптотическая динамика определялась стремлением к смешанному равновесию (это является наглядной иллюстрацией того, что стремление к смешанному равновесию обеспечивается начальным состоянием в окрестности разделительной черты (см. рис. 1)).

Начиная с первого периода игроки выбирают свои чистые стратегии  $x_1$  и  $x_2$ , наблюдая начальное состояние  $p^{0_1}$  и  $p^{0_2}$  и сравнивая его с его равновесным значением  $p^*_1$  и  $p^*_2$ . По результатам первого раунда игры стороны пересматривают смешанные стратегии друг друга, получая  $p^{1_1}$  и  $p^{1_2}$ . В следующем периоде эти новые значения смешанных стратегий они снова сравнивают с их равновесными значениями, и на этом основании выбирают свои чистые стратегии. По результатам пересматривают смешанные стратегии друг друга и т. д.

Если обратиться к динамике игры, мы видим, что смешанные стратегии  $p_1$  и  $p_2$  постепенно приближаются к своим равновесным значениям. Сумма квадратов их отклонений от равновесных значений постепенно, хотя и не монотонно, убывает. Это иллюстрируется на рис. 2 и 3.

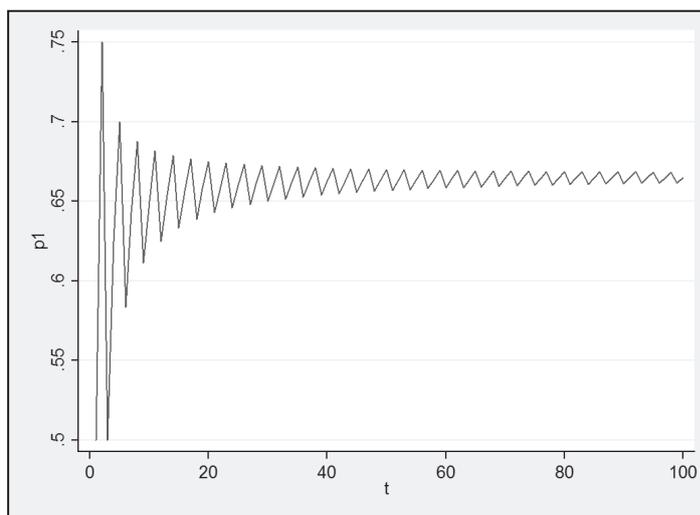
На рис. 2 показана динамика смешанной стратегии первого игрока в течение  $100$  раундов. Его стратегия, начавшись с  $0.5$ , т.е. со значительного отклонения от равновесного значения, постепенно приближается к нему с затухающими

колебаниями. Та же динамика, но уже для обоих игроков иллюстрируется на рис. 3. Сумма квадратов их отклонений от равновесных смешанных стратегий с затухающими колебаниями стремится к нулю. Одновременно и параметр  $a$  приближается к единице (см. табл. 1).

Таблица 1

**Смешанные и чистые стратегии игроков в последовательных раундах координационной игры**

$t$	$p_1$	$p_2$	$a$	$x_1$	$x_2$	$\sum_{i=1}^2 x_i$	$\sum_{i=1}^2 (p_i - p_i^*)^2$
0	0.50	0.66	0.68				0.134489
1	0.75	0.33	0.893333	1	0	1	0.006956
2	0.5	0.553333	0.893333	0	1	1	0.076178
3	0.625	0.415	0.936	1	0	1	0.008406
4	0.7	0.332	0.954286	1	0	1	0.001113
5	0.583333	0.443333	0.954286	0	1	1	0.019044
6	0.642857	0.38	0.964444	1	0	1	0.002745
7	0.6875	0.3325	0.970909	1	0	1	0.000435
8	0.611111	0.406667	0.970909	0	1	1	0.008464
9	0.65	0.366	0.975385	1	0	1	0.001345
10	0.681818	0.332727	0.978667	1	0	1	0.00023
11	0.625	0.388333	0.978667	0	1	1	0.004761
12	0.653846	0.358462	0.981176	1	0	1	0.000796
13	0.678571	0.332857	0.983158	1	0	1	0.000142
14	0.633333	0.377333	0.983158	0	1	1	0.003047
15	0.65625	0.35375	0.984762	1	0	1	0.000525
16	0.676471	0.332941	0.986087	1	0	1	0.000096
17	0.638889	0.37	0.986087	0	1	1	0.002116
18	0.657895	0.350526	0.9872	1	0	1	0.000373
19	0.675	0.333	0.988148	1	0	1	0.00007
20	0.642857	0.364762	0.988148	0	1	1	0.001555



**Рис. 2.** Динамика смешанной стратегии первого игрока при начальном распределении в окрестности разделительной черты

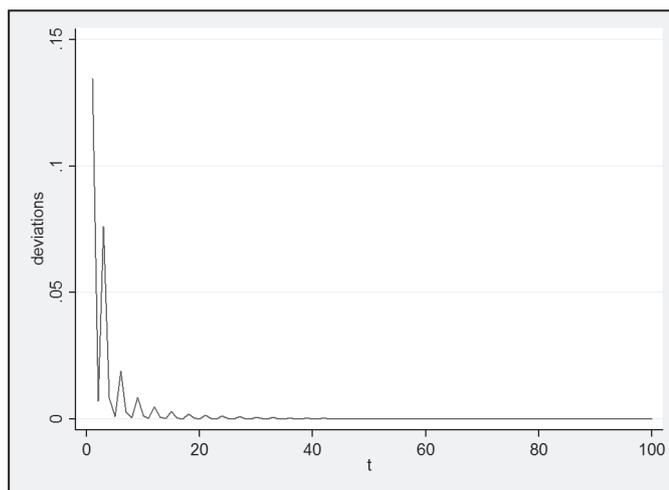


Рис. 3. Динамика суммы квадратов отклонений смешанных стратегий от их равновесных значений

В то же время, несмотря на эту динамику, игроки никогда не достигают координации. Выбираемые ими чистые стратегии никогда не совпадают. В таблице это наглядно иллюстрируется с помощью суммы их чистых стратегий. В случае координации эта сумма была бы равна двум, если оба игрока выбирают первую стратегию, и нулю при выборе ими второй стратегии. При выборе ими разных стратегий эта сумма равна единице. Как можно видеть, для всех указанных в таблице 20 раундов игры эта сумма равна единице. Данный пример мы рассматривали на 30000 раундах игры, и ни в одном из раундов не было координации. Это еще раз подтверждает, что в дискретном времени начальное распределение в окрестности разделительной черты порождает динамику, при которой выбор игроками чистых стратегий никогда не совпадает и их выигрыши равны нулю<sup>4</sup>.

Матрица вероятностей перехода для данного примера будет определяться как

$$\{p_{ij}\} = \begin{pmatrix} 0.5 & 0.5 \\ 1 & 0 \end{pmatrix},$$

где в качестве первого и второго состояний системы взяты  $x=[1,0]$  и  $x=[0,1]$ . Таким образом, игра, будучи в первом состоянии, в половине случаев оставалась в том же состоянии, в половине случаев переходила во второе состояние; будучи же во втором состоянии, всегда переходила в первое состояние. Стационарное распределение для этой матрицы будет  $p^x=[2/3, 1/2]$ , т. е. как раз совпадать с равновесными смешанными стратегиями игроков.

Если же начальное распределение не находится в окрестности разделительной черты, асимптотическая динамика игры будет определяться стремлением к одному из чистых равновесий. В рассматриваемом примере для этого достаточно изменить начальную смешанную стратегию второго игрока с 0.66 на 0.67. В этом случае смешанная стратегия первого игрока будет асимптотически приближаться к единице, как это показано на рис. 4, и ту же динамику будет показывать смешанная стратегия второго игрока. Аналогичная асимптотическая динамика в сторону выбора сторонами второй стратегии наблюдалась бы из точки начального распределения, лежащей ниже окрестности разделительной черты.

<sup>4</sup> Следует, однако, отметить, что при использовании примеров типа (2) данный результат относительно динамики вдоль разделительной черты стабильно имеет место лишь при условии  $a_{11}+b_{11}=a_{22}+b_{22}$ , т. е. в случае равенства общего выигрыша при двух соглашениях. Подробнее о стабильности смешанных равновесий см. (Vasin, 1999a; Vasin, 2010).

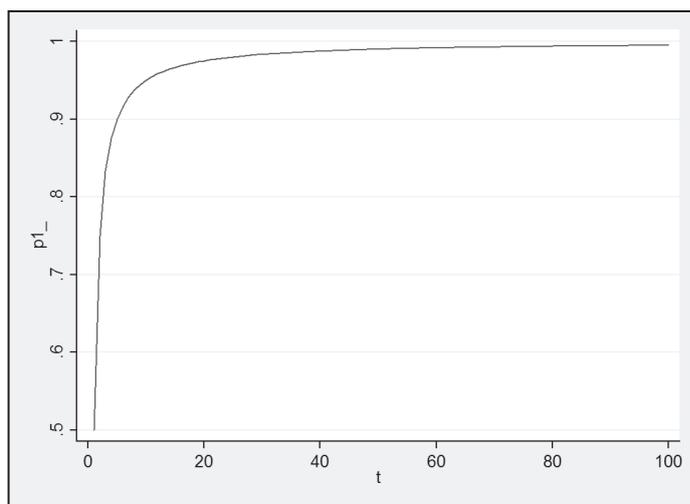


Рис. 4. Динамика смешанной стратегии первого игрока при начальном распределении вне окрестности разделительной черты

Итак, в рассмотренной координационной игре асимптотическая динамика и конечный выбор сторонами соглашения зависят от начального состояния игры. При этом, с точки зрения общего благосостояния, принципиальное различие существует между динамикой в сторону чистого и смешанного равновесий. В первом случае стороны достигают соглашения и получают положительные выигрыши, тогда как во втором случае не могут достигнуть соглашения и не получают выигрыша.

#### Неэргодичный мир

Важнейшим свойством рассмотренных игр является зависимость их конечных исходов от начального распределения. Данное свойство характеризует неэргодичный мир. Последний нередко постулируется направлениями экономической теории, дистанцирующимися от неоклассической экономики, такими как посткейнсианство и эволюционная экономика. В эргодичном мире вероятностное распределение состояний системы не меняется со временем – такое понимание свойства эргодичности нередко используется в посткейнсианской литературе (Розмаинский, 2010. С. 90; Davidson, 1996. P. 483-489), в которой подчеркивается значение неопределенности и связанных с ней допущений.

Согласно более техническому определению (Young, 1998. P. 49), эргодичный мир может быть описан как система, имеющая однозначное стационарное распределение. Если система имеет единственное замкнутое множество возвратных и взаимодостижимых состояний, то, даже если оно является лишь подмножеством состояний системы, соответствующая система уравнений, основанных на матрице вероятностей перехода, имеет единственное решение. Если же система имеет не одно замкнутое множество, то соответствующая система – неопределенная. Например, в первом случае переходная матрица может иметь вид

$$\{P_{ij}\} = \begin{pmatrix} P_1 & 0 \\ P & P_2 \end{pmatrix}, \quad (12)$$

где  $P_1$  и  $P_2$  – переходные матрицы для первого и второго подмножеств состояний системы,  $P$  – матрица ненулевых вероятностей перехода из второго подмножества в первое,  $0$  – нулевая матрица. Таким образом, мир будет все еще эргодичным, если переход возможен только из одного подмножества в другое, но не обратно. В этом случае для нахождения стационарного распределения требуется решить систему уравнений с матрицей коэффициентов (12) (с заменой одного из них на ограничение

$\sum p_{ij}=1$ ), что даст единственное решение. Во втором же случае соответствующая матрица может иметь вид

$$\{p_{ij}\} = \begin{pmatrix} P_1 & 0 \\ 0 & P_2 \end{pmatrix}, \quad (13)$$

что означает наличие двух замкнутых подмножеств, при которых система, попав в одно из них, не может перейти в другое. Здесь соответствующая система уравнений является неопределенной, и ее решение возможно только при наложении дополнительных ограничений. Рассмотренный нами пример координационной игры (11) является примером системы с переходной матрицей (13). В частности, для данного примера переходная матрица представлена в табл. 2.

Таблица 2

**Вероятности перехода для четырех возможных состояний координационной игры**

	I	II	III	IV
	$x = [1,1]$	$x = [1,0]$	$x = [0,1]$	$x = [0,0]$
I	1	0	0	0
II	$p_{21} \in ]0,1[$	$p_{22} \in ]0,1[$	$p_{23} \in ]0,1[$	$p_{24} \in ]0,1[$
III	$p_{31} \in ]0,1[$	$p_{32} \in ]0,1[$	$p_{33} \in ]0,1[$	$p_{34} \in ]0,1[$
IV	0	0	0	1

В табл. 2 четыре состояния системы соответствуют четырем возможным комбинациям чистых стратегий в игре с двумя игроком и двумя стратегиями (11). Состояния I и IV являются замкнутыми. Ведь если оба игрока хотя бы один раз выбрали одну и ту же стратегию, это означает, что предшествующая история игры благоприятствовала такому выбору. Выбор же ими в текущей игре одной и той же стратегии дополнит историю раундом игры, за счет которого она станет еще более благоприятной для выбора сторонами той же стратегии. Таким образом, однократного выбора игроками одной и той же стратегии достаточно для того, чтобы выбор любым из них альтернативной стратегии был исключен. Вторая и третья строки таблицы содержат ненулевые элементы. Это означает, что из состояния отсутствия координации, т. е. когда выбор игроками стратегий не совпадал, возможен переход в любое другое состояние.

Таким образом, для игры (11) не существует однозначного стационарного распределения, и его нахождение возможно лишь при наложении дополнительного ограничения, каковым и является начальное распределение. Оно задаст направление динамики игры, которая в свою очередь будет изменять вероятностное распределение состояний. Таким образом, в неэргодичном мире вероятностное распределение состояний будет различаться для разных тактов времени. В этом случае проявляется эффект зависимости от пройденного пути.

#### Общественный выбор во времени

Представленные числовые примеры призваны показать, как начальные условия могут влиять на последующий общественный выбор из имеющихся альтернатив. Ключевую роль в данном случае играют рациональность индивидов и отсутствие внешней координации их выбора. Каждый наблюдает за другими, имея в виду собственный выигрыш. В случае координационных игр главный вопрос для каждого – куда движется большинство? Индивидуальные ответы на этот вопрос и их изменение во времени порождают эволюционный процесс. Но, как было показано, эволюционный процесс, порождаемый такими условиями, необязательно ведет к

оптимальному для общества результату. В отличие от того, что предсказывает концепция естественного отбора, здесь возможно выживание не самой жизнеспособной общественной альтернативы. Благодаря простому случаю начальное состояние может благоприятствовать ее выбору обществом. В примере А. Смита с деньгами такой случайный начальный выбор может пасть на товар, не самый лучший в плане выполнения функции обмена. Еще хуже, в случае динамики на направлении смешанного равновесия общество может длительное время тщетно пытаться нащупать соглашение. Иными словами, возможен и неэффективный общественный выбор, и длительное отсутствие выбора как такового.

В примере с деньгами разрешению ситуации может способствовать как наличие у общества большого количества времени для принятия решения, так и вмешательство третьей стороны – государства. И время, и третья сторона могут обеспечить внешний шок, который изменит правила игры и/или принудительно задаст направление ее динамики, отличное от того, которое предполагают начальные условия. В полной мере описанные динамические свойства игры в неэргодичном мире могут проявиться при отсутствии у общества как достаточного времени на принятие решения, так и вмешательства внешней силы. Это может быть ситуация, когда общество эволюционно нащупывает решение о поддержке или свержении существующего строя или отдельного правителя (*Макиавелли, 1998а, С. 99, 104; 1998б. С. 180; Скоробогатов, 2011, С. 43-46*). Это может быть и ситуация конвенциональных ожиданий на финансовых рынках, когда предсказание будущих умонастроений большинства является профессией (*Кейнс, 1993. Гл. 12; Скоробогатов, 2006б; 2006в; 2006г*). В этих и других подобных случаях конечный исход таких нескоординированных действий индивидов не определен и, соответственно, оптимальный общественный результат не гарантирован.

### Заключение

В настоящей статье были рассмотрены свойства игры, позволяющей проанализировать динамику общественного выбора, зависящего от собственной истории и не имеющего изначальной определенности. Ключевое значение для такой игры имеют рациональность индивидов и отсутствие внешней координации их выбора. В отличие от традиционных теорий рыночной экономики, основанных на принципах естественного отбора, анализ такой игры допускает неоптимальный конечный результат в виде соглашения, которое не обеспечивает максимальный выигрыш, или в виде длительного блуждания в отсутствие какого-либо соглашения.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Васин А. А.* (2009). Эволюционная теория игр и экономика. Часть 1. Принципы оптимальности и модели динамики поведения // *Журнал Новой Экономической Ассоциации*, № 3, с. 10-27.
- Васин А. А.* (2010). Эволюционная теория игр и экономика. Часть 2. Устойчивость равновесий. Особенности эволюции социального поведения // *Журнал Новой Экономической Ассоциации*, № 5, с. 10-27.
- Кейнс Дж. М.* (1993). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Антология экономической классики.
- Макиавелли Н.* (1998а). Государь // Государь. М.: ЭКСМО-ПРЕСС.
- Макиавелли Н.* (1998б). Рассуждения о первой декаде Тита Ливия // Государь. М.: ЭКСМО-ПРЕСС.
- Норт Д. С.* (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: НАЧАЛА.
- Полтерович В. М.* (1999). Институциональные ловушки и институциональные реформы // *Экономика и математические методы*, № 1, с. 1-37
- Розмаинский И. В.* (2010). Введение в посткейнсианство // *Идеи и идеалы*, № 1, с. 88-105.

Скоробогатов А. С. (2006а). Институциональная экономика. Курс лекций. СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ.

Скоробогатов А. С. (2006б). Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ // *Вопросы экономики*, № 8, с. 102-118.

Скоробогатов А. С. (2006в). Фондовый рынок, институциональная структура и проблема стабильности капиталистической экономики // *Вопросы экономики*, № 12, с. 80-97.

Скоробогатов А. С. (2006д). Краткий очерк жизни и творчества Дж. М. Кейнса // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, № 4, с. 121-130.

Скоробогатов А. С. (2007). История как предметный мир экономической теории // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, № 3, с. 69-84.

Скоробогатов А. С. (2011). Организационные основы силового неравенства и власти // *Terra Economicus*, № 4, с. 38-53.

Шумпетер Й. (1995). Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика.

Alchian A. A. (1950). Uncertainty, Evolution, and Economic Theory // *Journal of Political Economy*, no. 3, pp. 211-221.

Arthur W. B. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *Economic Journal*, no. 1, pp. 116-131.

Brown G. W. (1951). Iterative Solutions of Games by Fictitious Play // *Activity Analysis of Production and Allocation*. T. C. Koopmans (ed.), New York, Wiley, pp. 374-376.

David P. A. (1985). Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*, no. 2, pp. 332-337.

Davidson P. (1996). Reality and Economic Theory // *Journal of Post Keynesian Economics*, no. 4, pp. 479-508.

Foster D. P. and Young P. H. (1998). On the Nonconvergence of Fictitious Play in Coordination Games // *Games and Economic Behavior*, vol. 25, pp. 79-96.

Krugman P. R. (1991a). Increasing Returns and Economic Geography // *Journal of Political Economy*, no. 3, pp. 483-99.

Krugman P. R. (1991b). History versus Expectations // *Quarterly Journal of Economics*, no. 2, pp. 651-67.

Monderer D. and Shapley L. S. (1996). Potential Games // *Games and Economic Behavior*, vol. 14, pp. 124-143.

Vasin A. A. (1999a). On stability of mixed equilibria // *Nonlinear Analysis*, vol. 38, pp. 793-802

Vasin A. A. (1999b). The Folk theorem for dominance solutions // *International Journal of Game Theory*, vol. 28, pp. 15-24.

Young P. H. (1998). Individual Strategy and Social Structure. An Evolutionary Theory of Institutions. Princeton NJ, Princeton University Press.

Young P. H. (2014). The Evolution of Social Norms // University of Oxford Working Paper, no. 726.

#### REFERENCES

Vasin A. A. (2009). Evolutionary game theory and economics. Part One. Optimality Principles and Models of Behavior Dynamics. *Journal of the New Economic Association*, no. 3, pp. 10-27. (In Russian).

Vasin A. A. (2010). Evolutionary game theory and economics. Part 2. Stability of Equilibria. Special Features of Human Behavior Evolution. *Journal of the New Economic Association*, no. 5, pp. 10-27. (In Russian).

Keynes J. M. (1993). General theory of employment, interest and money. Moscow, Anthology of Economic Classics. (In Russian). [Keynes J. M. (1936). General theory of employment, interest and money. London, Macmillan].

- Machiavelli N.* (1998a). *The Prince // The Prince*. Moscow, Eksmo-Press Publ. (In Russian). [*Machiavelli N.* (1961). *The Prince*. London, Penguin].
- Machiavelli N.* (1998b). *Discourses on Livy // The Prince*. Moscow, Eksmo-Press Publ. (In Russian). [*Machiavelli N.* (1987). *Discourses on Livy*. NY: Oxford University Press].
- North D.* (1997). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Moscow, Beginnings [Nachala] Publ. (In Russian). [*North D.* (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. NY, Cambridge University Press].
- Polterovich V. M.* (1999). *Institutional traps and economic reforms*. *Economics and Mathematical Methods*, no 1, pp. 1-37. (In Russian).
- Rozmainsky I. V.* (2010). *Introduction to Post Keynesian economics*. *Ideas and Ideals [Idei i Idealy]*, no. 1, pp. 88-105. (In Russian).
- Skorobogatov A. S.* (2006a). *Institutional economics*. Saint-Petersburg, Publ. House of SU-HSE. (In Russian).
- Skorobogatov A. S.* (2006b). *The institutions as the ordering factor and as the destabilizing force: New institutional and Post Keynesian perspectives*. *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 102-118. (In Russian).
- Skorobogatov A. S.* (2006c). *Stock market, the institutional structure and stability issue in the capitalist economy*. *Voprosy Ekonomiki*, no. 12, pp. 80-97. (In Russian).
- Skorobogatov A. S.* (2006d). *A brief sketch on life and creative work of J. M. Keynes*. *Economic Herald of Rostov State University*, no. 4, pp. 121-130. (In Russian).
- Skorobogatov A. S.* (2007). *History as a subject-matter of economics*. *Economic Herald of Rostov State University*, no. 3, pp. 69-84. (In Russian).
- Skorobogatov A. S.* (2011). *Organizational foundations of the force inequality and power*. *Terra Economicus*, no. 4, pp. 38-53. (In Russian).
- Schumpeter J. A.* (1995). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Moscow, Economics [Economika] Publ. (In Russian). [*Schumpeter J. A.* (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. London, Harper & Brothers].
- Alchian A. A.* (1950). *Uncertainty, Evolution, and Economic Theory*. *Journal of Political Economy*, no. 3, pp. 211-221.
- Arthur W. B.* (1989). *Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events*. *Economic Journal*, no. 1, pp. 116-131.
- Brown G. W.* (1951). *Iterative Solutions of Games by Fictitious Play // Activity Analysis of Production and Allocation*. T. C. Koopmans (ed.), New York, Wiley, pp. 374-376.
- David P. A.* (1985). *Clio and the Economics of QWERTY*. *American Economic Review*, no. 2, pp. 332-337.
- Davidson P.* (1996). *Reality and Economic Theory*. *Journal of Post Keynesian Economics*, no. 4, pp. 479-508.
- Foster D. P. and Young P. H.* (1998). *On the Nonconvergence of Fictitious Play in Coordination Games*. *Games and Economic Behavior*, vol. 25, pp. 79-96.
- Krugman P. R.* (1991a). *Increasing Returns and Economic Geography*. *Journal of Political Economy*, no. 3, pp. 483-99.
- Krugman P. R.* (1991b). *History versus Expectations*. *Quarterly Journal of Economics*, no. 2, pp. 651-67.
- Monderer D. and Shapley L. S.* (1996). *Potential Games*. *Games and Economic Behavior*, vol. 14, pp. 124-143.
- Vasin A. A.* (1999a). *On stability of mixed equilibria*. *Nonlinear Analysis*, vol. 38, pp. 793-802
- Vasin A. A.* (1999b). *The Folk theorem for dominance solutions*. *International Journal of Game Theory*, vol. 28, pp. 15-24.
- Young P. H.* (1998). *Individual Strategy and Social Structure. An Evolutionary Theory of Institutions*. Princeton NJ, Princeton University Press.
- Young P. H.* (2014). *The Evolution of Social Norms // University of Oxford Working Paper*, no. 726.

## ОПТИМАЛЬНЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ И ИДЕНТИЧНОСТЬ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕММ (НА ПРИМЕРЕ БИНАРНЫХ ИГР)\*

БАРБАШИН МАКСИМ ЮРЬЕВИЧ,

доктор социологических наук, заведующий сектором Южнороссийского филиала  
Института социологии РАН, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: barbm@yandex.ru

*В статье рассматриваются оптимальные институциональные стратегии поведения социальных агентов в условиях игровой неопределенности, существующей в моделях матчнга и марьяжа. По мнению автора, теория игр выявляет “внутреннюю” рациональность индивидуальных интеракций, агрегируя множество социальных ситуаций к нескольким выборам и сводя неопределенность множества бихевиоральных вариантов к понятному и стабильному паттерному регулярного взаимодействия. В статье делается вывод, что институциональный анализ игровых ситуаций необходим для выявления ключевых социальных и когнитивных вызовов, с которыми индивиды сталкиваются в повседневной жизни, а также прогнозирования наиболее вероятных вариантов оптимального поведения социальных агентов. Поскольку конструирование идентичности облегчает принятие решение в социальных дилеммах, анализ игрового поведения необходимо дополнять изучением идентификационного пространства.*

**Ключевые слова:** дилеммы выбора; неопределенность; социальные агенты; теория игр; институциональные стратегии; матчнг; марьяж; идентичность; социальные дилеммы.

## THE OPTIMAL INSTITUTIONAL STRATEGIES AND IDENTITY IN UNCERTAINTY OF SOCIAL DILEMMAS: BINARY GAMES

BARBASHIN MAKSIM, YU.,

Doctor of Social Sciences (PhD),  
Head of Sector in the Southern Russian  
Branch of the Institute of Sociology of RAS,  
Rostov-on-Don,  
e-mail: barbm@yandex.ru

*In the paper the optimal institutional strategies of social agents in game uncertainty and in models of matching and marriage are analyzed. The author thinks that game theory analyzes “inner” rationality of individual interactions. Game theory aggregates a lot of social interactions to some choices and analyzes uncertainty of behavioral variants as understandable and stable pattern of regular interactions. The author comes to the conclusions that the institutional analysis of game situations is necessary for finding out key social and cognitive challenges with which social agents face in everyday life. The identity construction helps social agents to find solutions in social dilemmas. The analysis of game behavior should include studies of identity space.*

**Keywords:** dilemmas of choice; uncertainty; social agents; game theory; institutional strategies; matching, marriage; identity; social dilemmas.

**JEL:** B52, C70, C71, C78, D71.

\* Подготовлено при финансовой поддержке гранта Президента Российской Федерации (МК-1412.2013.6).

© Барбашин М. Ю., 2014

Игра – это форма существования человеческой свободы.

Ж.-П. Сартр

### Основные методологические положения теории игр

Возникшая в послевоенные годы в западной науке теория игр нацелена на установление корреляционной связи между рациональными действиями и предпочтениями социальных агентов и агрегированными результатами, которые могут носить явно нерациональный характер, как это показано, например, в трагедиях “общих ресурсов” (*Ostrom and Cardinas, 2006. P. 105-36*) и других социальных дилеммах (*Барбауин, 2011*). Исследователей в области теории игр интересует последовательность конкретных социальных действий (которые называют “ходами” (*Willson, 1998*), воспринимаемых внешними наблюдателями как рациональные, которые приводят к нерациональному результату и наоборот. Предлагаемый ниже институциональный анализ является попыткой рассмотреть оптимальные стратегии социальных агентов в бинарных играх в условиях неопределенности.

Современная теория игр основывается на нескольких методологических предпосылках. Во-первых, это рациональность социальных интеракций, подчиняющихся принципу минимизации усилий и максимизации результата. Теория игр не анализирует социальные действия с очевидно нерациональным значением, аффективные и биологически обусловленные реакции организма и пр.

Вторым базовым предположением теории игр выступает последовательность интеракций: социальные агенты в основном не могут пропустить ход, отыграть обратно или сделать два хода подряд<sup>1</sup>. Это методологическое предположение делает возможным дихотомизацию стратегических и тактических целей и задач игры. Даже осознавая общий детриментальный тренд развития ситуации, социальные агенты во многих случаях не способны и/или не готовы отказаться от кратковременных благ и тактических преимуществ ради эффективного достижения “стратегических действий” (*Gibbons, 1992*).

Арбитраж между тактическими и стратегическими целями создает проблему дисконтирования: оптимальные игровые действия нацелены скорее на “отложенное вознаграждение”, чем на краткосрочную максимизацию выгоды, однако по многим социальным и психологическим причинам индивиды недооценивают будущие блага и переоценивают значимость настоящего (*Kahneman, Slovic and Tversky, 1982*).

Высокая степень рефлексивности игровых действий (социальные агенты хорошо понимают, что находятся в игре) и сензитивности к ответному поведению других участников взаимодействия позволяет анализировать сложные и долговременные институциональные стратегии социального поведения, например, стратегии “око за око”, “кающийся грешник” и пр., которые встречаются не только в социуме, но и у некоторых социальных животных (*Dawkins, 1999*).

Институциональные стратегии – это планы, создаваемые индивидами для достижения результатов, которые содержат деонтическую логику, предписывающую, что нужно и не нужно делать (*Crawford and Ostrom, 2005. P. 137-174*). Исследователи (*Axelrod, 1984*) подчеркивают, что эволюционная динамика скорее способствует развитию простых для запоминания стратегий. Наиболее эффективной является “зеркальное отражение”: после начального предложения кооперации социальный агент механически копирует действия оппонента<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> В ряде игровых ситуаций можно сделать больше одного хода подряд (например, в некоторых видах шахмат).

<sup>2</sup> Эффективность “зеркального отражения” (или стратегии “око за око”) была показана на турнирах компьютерных стратегий, организованных Р. Аксельродом (*Axelrod, 1984*). Стратегия “око за око” подразумевала первоначальное предложение сотрудничества, а затем зеркальное копирование ходов оппонента. Однако спустя некоторое время исследователи из университета Саутгемптона предложили более эффективную стратегию, выстроенную в соответствии с возможностями, предоставляемыми институциональным дизайном конкурса. Команда исследователей предложила к участию 60 программ (правила это допускали), которые меняли стратегию ходов в зависимости от того, был ли их визави “свой” или “чужой”. Результатом своеобразного “разделения труда” стало выделение “программ-лидеров”, которые набирали конкурсные баллы, и программ – “альтруистов”, которые “жертвовали” своими интересами и действовали исключительно ради ограничения возможного выигрыша конкурентов. Победу вряд ли удалось бы

Третье основное предположение теории игр: социальные агенты действуют в условиях ограниченного времени (хотя игровые ходы обычно транстемпоральны)<sup>3</sup>. Они могут осознавать этот факт (например, если в экспериментальных условиях им сообщают об общем количестве времени, которое можно потратить на принятие игровых решений) или не осознавать (тогда игра может быть прекращена экспериментатором в любой момент), но они не могут контролировать время или управлять им. Социальные агенты не могут выйти из игры или попросить тайм-аут. Временные интервалы целиком контролируются некоторой внешней силой (например, экспериментатором).

Еще одно предположение теории игр состоит в дискретности социальных взаимодействий. Реальные взаимодействия социальных агентов тесно связаны между собой и скорее взаимно переплетаются, чем следуют одна за другой<sup>4</sup>. Исследователи, “очищая” игровые ситуации от влияния внешних и контекстуальных воздействий, “нарезают” социальные действия на достаточно произвольные, но примерно равнозначные последовательности, которые отделяются между собой четко выдержанными временными интервалами. Каждая интеракция искусственно “подвешивается” в игровом пространстве, что делает возможным ее тщательный анализ.

### Игровое поведение в социальных дилеммах

Хотя в последние годы активно развиваются исследования мультilaterальных или “полицентричных” (*McGinnis, 2000. P. 89-113*) игр, объектной основой анализа по-прежнему остается бинарность (*Mongell, 1988*). Это смоделированные исследователями двусторонние игры, в которых стороны последовательно совершают четко определенные правилами ходы, т.е. определенные действия, подразумевающие либо кооперативное поведение либо индивидуальный эгоизм. Изменение правил приводит к соответствующей трансформации поведения.

Бинарные игры позволяют агрегировать разнообразные социальные ситуации к нескольким ключевым дилеммам. Их называют “социальными ловушками”, в которые попадают социальные агенты, принимающие нескоординированные решения, мотивированные поисками личной выгоды за счет остальных (*Constanza, 1987. P. 407-412*).

Социальные дилеммы – это “сильные ситуации” в терминологии М. Дойча: “несмотря на личностные различия, в них проявляются незначительные индивидуальные вариации в поведении” (*Deutsch, 1994. P. 13*). Игровой результат является практически форсированным: отклонения маловероятны, хотя и возможны.

Социальные дилеммы – это “обусловленные общественным развитием социальные ситуации, в которых скорость накопления институционального капитала равна или меньше скорости разрушения социетальных связей и образования институциональных дефектов” (*Барбашин, 2014в. С. 98-112*). Это социальные ситуации, существующий в которых уровень социального доверия является низким, а институты - недостаточно эффективными, чтобы побудить действующих агентов развивать сотрудничество.

Наиболее известной является “дилемма заключенного” (*Axelrod, 1980. P. 3-*

одержать (программы из Саутгемптона заняли первые три места), если бы программы не действовали сообща, словно у них общая идентичность. Вопрос значимости идентичности будет подробно рассмотрен в последнем разделе работы.

<sup>3</sup> В компьютерных симуляциях бесконечно повторяющихся игр время не является ограниченным ресурсом.

<sup>4</sup> Для анализа некоторых игровых дилемм используется стохастическая модель “независимости от выбранного развития”, когда выбор стратегии происходит только на основе текущей вероятности, а предыдущий опыт во внимание не принимается (*Bush and Mosteller, 1955. P. 17*). Эта модель исходит из предположения, что социальное поведение носит не детерминистский, а вероятностный характер, и оптимальное поведение в условиях неопределенности является хотя бы в некоторой степени стохастическим. По-видимому, не существует рынков, где бы поведение экономических субъектов не было хотя бы отчасти импульсивным. Поскольку стохастическая неопределенность присуща динамике трансформации цены на тот или иной актив, для экономических агентов возникает возможность рыночного арбитража и получения прибыли на основе дифференцированных прогнозов. К примеру, граждане, покупая валюту, могут рассчитывать на ее укрепление, а банк, совершая операцию по транзакции, может придерживаться противоположного взгляда на характер финансовых процессов.

25), где два преступника должны последовательно выбрать: сотрудничать со следствием и получить небольшой срок вне зависимости от действий сокамерника, или отказаться от сотрудничества с правоохранительными органами, ожидая такого же отказа от другого заключенного (в этом случае доказать их вину не удастся), но при этом стать уязвимым для возможного оппортунизма.

Дилемме заключенного, как и большинству других социальных дилемм, присуща дискретность: выигрыш одного игрока сопровождается проигрышем другого<sup>5</sup>. Решение не может быть пограничным. Оно должно четко сводиться к бинарной дилемме. Промежуточного или “соломоноваго” решения не существует: невозможно “сдать” другого подозреваемого только наполовину.

Дилемма заключенного предопределяет субоптимальность социальных интеракций. Хотя для индивидуального игрока выигрыш от эгоизма выше, чем от кооперативного поведения, отсутствие совместных действий генерирует меньший коллективный результат, чем тот, который потенциально мог бы быть достигнут (*Sandler, 1997*).

Классической вариацией дилеммы заключенного является поведение толпы в охваченном пожаром здании (*Brown, 1965*): агрессивно прорываясь к выходу, каждый ведет себя рационально (в условиях ограничений ситуационной оценки), поскольку отсутствует гарантия, что другие будут выходить спокойно и без паники, даже если для всех так было бы лучше. Однако если зону пожара (как и любой другой техногенной или природной катастрофы) покидает семья, дилеммы выбора обычно не возникает, поскольку существует уверенность, что можно рассчитывать на родных, и никто не стремится спастись за счет другого.

Методологическое удобство “дилеммы заключенного” для анализа (два игрока и четыре возможные комбинации действий) сделало ее своеобразной “мухой – дроздофилой” в теории игр. Изучая “дилемму заключенного”, ученые рассматривают различные атрибуты биматричных игровых ситуаций (число акторов, типы и критерии имеющегося выбора (*Arce, 1994*), взаимосвязи между действиями и результатами (*Rapoport and Cgammann, 1965*), сложность, повторяемость и типы результатов (*Pruitt, 1967. P. 21-27*), продолжительность, стабильность, реверсивность и уязвимость результатов возможному оппортунизму (*Brams, 1975. P. 596-612*), влияние коммуникации и мотивации среди взаимодействующих акторов (*Pruitt, 1970. P. 227-238*), противоречия между индивидуальной и коллективной рациональностями (*Van Labge, 1992. P. 133-145*), воздействие прежнего опыта взаимодействия и склонности игроков к “забыванию” (*Roth and Erev, 1995. P. 164-212*) и т.д.).

### Стабильный матчиг и институциональные стратегии в игровой среде

Более сложной игровой моделью является матчиг, анализ которого был предложен Нобелевским лауреатом Элвином Ротом (*Roth, 1996. P. 1054-1056*). Это экономические и социальные ситуации необходимости достижения взаимного и одновременного парного выбора, т.е. соответствия ожиданий, запросов и требований между мужчиной и женщиной, создающими пару (*Gusfield and Irving, 1989*), студентом и колледжом, в котором он планирует обучаться (*Roth and Sotomayor, 1989. P. 559-570*), врачом и поликлиникой, в которой предполагается работать (*Roth, 1984. P. 991-1016*), донором и реципиентом трансплантируемых органов (*Wallis, Samy, Roth and Rees, 2011. P. 2091-2099*), соседями по комнате в студенческом кампусе (*Roth, 2003. P. 909-912*), университетом и преподавателем, артистом и продюсером, научным руководителем и аспирантом и т.п. Рынок либо неэффективен (как в случае семейно-брачных отношений) либо просто невозможен (например, в

<sup>5</sup> Хотя подразумевается, что возможная психологическая награда за “непредательство” в виде укрепления собственной идентичности и позитивного самопредставления как “справедливого” индивида является недостаточной, в реальных экспериментах с однократной игрой в дилемму заключенного всегда находят участники, выбирающие кооперацию (*Gardner, 2003*).

сфере трансплантации органов).

Некоторые транзакции сложно осуществимы из-за слабо обратимого или даже необратимого характера возможных последствий: хотя студенты могут переводиться с факультета на факультет или из университета в университет с определенными транзакционными издержками (например, с необходимостью досдавать ранее неизучаемые дисциплины), в сфере трансплантации рематчинг физически невозможен.

Одна из важных функций рынка состоит в фреймировании тайминга (например, установление времени работы биржи, использование специальных аукционов открытия и закрытия и пр.), в течение которого покупатели и продавцы могут совершать транзакции (Roth and Xing, 1994. P. 992-1044). Институциональные паттерны, предписывающие порядок предложения, рассмотрения, принятия и отклонения транзакций, формируют “плотность рынка” (Niederle and Roth, 2009. P. 199), т.е. количество транзакций, совершаемых за определенный временной интервал.

Количество времени, которое можно потратить на обдумывание и анализ, является важным показателем значимости ситуации. Некоторые транзакции рестриктированы рыночной конгестией<sup>6</sup>. Ограниченность “окна возможностей” формирует эффект “бутылочного горлышка”: если для парного выбора нужно сделать и рассмотреть много предложений, некоторые варианты на рынках матчинга просто не рассматриваются (Roth and Xing, 1994. P. 992-1044).

На эффективном рынке тайминг должен быть свободным и случайным. Время транзакций является стратегически важным игровым ресурсом: транзакции могут происходить либо раньше, либо позже заранее определенного тайм-фрейминга. Во втором случае рынок “запаздывает” (Niederle and Roth, 2009. P. 199): для принятия решений игрокам требуется слишком подробная информация о контрагентах и/или максимально полное разрешение ситуационной неопределенности.

Одним из вариантов раннего “обязывающего предложения” (Niederle and Roth, 2009. P. 199) является институциональный паттерн “обратного отсчета”: чем больше кандидат обдумывает решение, тем сильнее ухудшаются предоставляемые условия (например, снижается зарплата, повышается цена, отменяются скидки и пр.). Это создает сильное психологическое и экономическое давление на агентов, которые фактически “запираются” в транзакции необходимостью сделать быстрый бинарный выбор.

Высокая сензитивность к тайм-фреймингу вынуждает игроков рассматривать сделанные предложения как можно быстрее. Студенческие организации (сорорити и фратерниты) иногда проводят агитацию среди потенциальных членов прямо на подготовительных курсах (Mongell, 1988), хотя фактически лишь после зачисления в университет можно вступить в студенческие братства и воспользоваться предоставляемыми ими возможностями (например, поселиться в специальных общежитиях на льготных условиях и/или участвовать в соответствующих социальных мероприятиях).

На некоторых рынках матчинга каждая четвертая – пятая транзакция совершается до установленного времени (Carifio, Buckner and Grace, 1987. P. 407-409). Например, больницы, стремясь получить подготовленных интернов, иногда делают предложение об интернатуре хорошим студентам медицинских факультетов еще на 3-4 курсе, фактически до начала специализации (Roth, 1986. P. 425-427). Если ждать выпуска и проводить отбор среди тех, кто уже получил диплом, то оптимальные кандидатуры могут оказаться “занятыми” более проворными конкурентами. Однако ранний матчинг не позволяет отобрать действительно

<sup>6</sup> На финансовых рынках некоторые транзакции не реализуются из-за “издержек краудинга” и “проскальзывания”, когда скорость принятия решений экономическим агентом запаздывает по сравнению со скоростью изменения рыночных транзакций и/или скоростью реагирования рыночной инфраструктуры (брокера, системы технического сопровождения и пр.).

хороших кандидатов, многие из которых на преждевременные предложения (за год или даже за два до начала работы) просто не согласятся (*Niederle and Roth, 2009. P. 199*).

Иногда для выгодного тайм-шифтинга принятия решения используются летние школы и дополнительные курсы, на которые приглашают будущих выпускников. Это не только помогает отобрать лучших, но и ограничивает их возможную коммуникацию с конкурентами.

С выбранными кандидатами заключаются устные договоренности. Они должны решить, соглашаться с предложенным вариантом (чаще так и происходит) или ждать возможностей, которые могут появиться позже. На некоторых рынках предварительные соглашения практически всегда выполняются, на других рынках возможен оппортунизм, если кандидат получает лучшее предложение (*Roth, 1984. P. 991-1016*). В этих случаях возможны санкции. Например, во многих грантовых конкурсах предусмотрено ограничение дальнейшего участия ученого в программах, если он без уважительных причин отказывается от проекта<sup>7</sup>.

Таргетированный тайминг продуцирует оппортунизм. Одностороннее расширение тайминга одним экономическим агентом (например, расширение периода действия “специальных предложений”) повышает его доходы, но, если так действуют все игроки, рынок становится менее “плотным”: на единицу времени приходится меньше транзакций. У контрагентов исчезают стимулы быстро принимать ответные решения. Общая эффективность снижается. Эгоистичные действия неизбежно создают негативные экстерналии<sup>8</sup>, которые повышают транзакционные издержки и дестабилизируют рыночное пространство, сдвигая его к ранним сделкам.

Во многих игровых ситуациях (например, спортивных турнирах<sup>9</sup>) сторона, владеющая инициативой и/или начинающая первой, чаще побеждает. “Первый ход” (*Боулз, 2011. С. 16*) обеспечивает некоторое преимущество, ограничивая ответный выбор заданным диапазоном<sup>10</sup>.

Игровая логика “первого хода” является институциональной причиной заключения в традиционной среде т.н. “детских браков” (*Ramaseshan, 1992. P. 2-4*). Это вариация проблемы устойчивого матчинга: стремясь подобрать максимально выгодную партию, родители, принимая контрактные договоренности как “решения, обязывающие заранее” (*Immorlice and Mahdian, 2005. P. 53-62*), осознанно снижают возраст детей до предела, в котором брачные отношения фактически невозможны. В некоторых традиционных сообществах между родителями заключаются договоренности по поводу будущего союза еще нерожденных детей или даже внуков (*Spencer and Gillen, 1927*).

Детрадиционализация социума и рост информационной прозрачности социальных запросов, критериев выбора и транзакций сопровождаются повышением среднего возраста вступления в брак. Исследователи называют эти социальные процессы, происходящие в основном в развитых странах, “вторым демографическим

<sup>7</sup> Участие в другом научном проекте в качестве “уважительной” причины признается не всегда. Сделав в 2008 году выбор между участием в программах Беркли и Центральноевропейского университета в пользу американского университета, мне пришлось столкнуться с некоторой негативной реакцией со стороны “европейцев”.

<sup>8</sup> Во взаимозависимом социальном пространстве как некооперативные, так и кооперативные транзакции создают негативные экстерналии на социальных агентов, не задействованных напрямую. Это подразумевает как отсутствие непосредственной компенсации за возникающие возможные сложности, так и институциональные издержки, связанные с необходимостью трансформации институциональной стратегии ввиду изменившихся условий внешней среды. Деятельность экономического агента (например, завода) создает негативную экстерналию (загрязненный воздух) по отношению к людям, проживающим на соответствующей территории, даже если выплачиваемые заводом налоги в целом повышают благосостояние всех жителей страны. Только прямые выплаты пострадавшим (как указывает гражданское право) могут компенсировать нанесенный вред и, тем самым, интернализировать экстерналию.

<sup>9</sup> Социально-психологическое преимущество “первого хода” подробно рассмотрено в работе (*Maïerс, 1997*).

<sup>10</sup> Хотя на многих рынках чаще выигрывают first movers, по мнению некоторых исследователей (*Gerschenkron, 1953*), существует преимущество “второго хода”: эффективные институциональные практики проще копировать, чем создавать. Во многих видах спорта (футбол, хоккей, шахматы и пр.) эффективной стратегией участников в определенных игровых ситуациях является “передача инициативы” сопернику и осуществление действий с позиций “второго номера”. Как часто говорят профессиональные игроки, “тот, кто начинает первым, первым и ошибается”.

переходом” (Станкунене, 2004. С. 55).

Поскольку тайминг влияет на скорость заключения сделок, на некоторых рынках против анрейвелинга<sup>11</sup> (Niederle and Roth, 2003. P. 1342-52) вводятся институциональные запреты. Хотя важное значение играет рыночная мотивация и желание игроков отказаться от принятия ранних предложений (Kagel and Roth, 2000. P. 201-235), основной ограничивающий фактор - оппортунизм. Нет особого экономического смысла в преждевременных сделках, если заключенные договоренности можно нарушить с минимальными транзакционными издержками или вообще без негативных последствий. На большинстве рынков, где практически всегда можно разорвать соглашение с предварительным уведомлением другой стороны, преобладает “мягкий анрейвелинг” (Roth, 2008. P. 537-569) или даже “обратный анрейвелинг” (Unver, 2001).

Минимизировать негативные последствия социальных дилемм позволяет “игровой инженеринг” (Roth, 1996. P. 1341-1378). Институциональные процедуры реструктурирования игрового пространства подразумевают как необходимость институционального регулирования аллокации предпочтений и выборов, так и потенциальную возможность элиминировать “оправданную зависть” (Abdulkadiroglu and Sonmez, 2003. P. 729-747): не должно быть социальных агентов, которые, подчиняясь общим правилам определения пары без явного проявления оппортунизма, ухудшают собственное положение и получают меньше, чем могли бы получить, не придерживаясь процедур матчинга.

Разработав базовые институциональные процедуры в 1970-1980-е годы, Э. Рот и его коллеги в дальнейшем имплементировали общие теоретические принципы и схемы в практическую деятельность множества медицинских структур и методики отбора врачей в медицинские учреждения (например, офтальмологов, фармацевтов, остеопатов (American Osteopathic Association, 1992), нейропсихологов, кардиологов, онкологов, пульмонологов, дантистов, детских психиатров, ревматологов, терапевтов (Roth and Peranson, 1990/ P. 748-780), гинекологов, эндокринологов, радиологов, урологов, анестезиологов (Association of American Medical Colleges, 1990) и пр.), в деятельность профессиональных ассоциаций, которые занимаются отбором или рекомендацией подходящих кандидатов в спортивные команды (игроков в американский футбол, бейсбол, баскетбол, хоккей) (Frechette, Roth and Unver, 2007. P. 967-982), набирают на стажировку сотрудников в Соединенных Штатах, Великобритании (Roth, 1991. P. 415-440), Японии (Roth, Prasnikar, Okuno-Fujiwara and Zamir, 1991. P. 1068-1095) и Канаде.

В соответствии с процедурами матчинга врачи многих американских клиник набирают интернов (Roth, 1984. P. 991-1016), суды нанимают секретарей (Haruvy, Roth and Unver, 2006. P. 457-86), фирмы заполняют вакантные места (Kelso and Crawford, 1982. P. 1483-1504), а родители – выбирают хорошие муниципальные школы для детей (Ergin and Sonmez, 2005. P. 215-237), не только решая, какая школа нужна их ребенку, но и насколько их дети нужны предпочитаемой ими школе.

### Марьяж и институциональные стратегии оптимального поведения

Марьяж является наиболее распространенной моделью анализа матчинга. Модель марьяжа и ее многочисленные вариации позволяют изучать стратегическое игровое поведение, когда каждая из сторон представлена множеством не связанных между собой или слабо взаимодействующих социальных агентов, которые действуют в рамках “нулевой суммы”: победа одного является неудачей для другого.

Точную формулировку и эффективное решение этой некооперативной игры предложили американские математики (Gale and Shapley, 1962. P. 9-14). Суть основной вариации состоит в том, чтобы свести все или большую часть элементов

<sup>11</sup> “Вытalkingая” транзакции за пределы заранее установленного или подразумеваемого места и/или времени, анрейвелинг на рынках матчинга (Li and Rosen, 1988. P. 1341-1378) увеличивает транзакционные издержки экономических агентов. В этом смысле проблему анрейвелинга можно свести к вариации дилеммы дисконтирования.

двух множеств (к примеру, мужчин и женщин) к стабильному парному равновесию. Игровая логика подчиняется алгоритму “отвергающего приглашения” (Roth, 2008. P. 537-569). У каждого игрока есть закрытый и транзитивный список предпочтений, выполняющий инструментальную функцию. Его структурирование в виде иерархий образует “нулевой” ход, который определяет последовательность дальнейших действий.

Алгоритм Гейл-Шэпли<sup>12</sup> основывается на последовательности предложений от мужчин к женщинам (Dubins and Freedman, 1981. P. 485-494). Институциональная стратегия заключается в формировании четких предпочтений, после чего мужчины делают предложения подходящим женщинам. Полученное согласие является условным, поскольку в случае появления лучшего варианта решение можно пересмотреть, сдвигая тем самым прежнего претендента, не выдержавшего сравнения с новым кандидатом, вниз по иерархии предпочтений. Условное согласие не столько таргетирует оптимальные отношения, сколько осуществляет компенсационную балансировку преимущества первого хода, позволяя частично элиминировать негативные последствия возможных институциональных дефектов и обеспечивая максимально широкий диапазон институциональных возможностей в условиях неопределенности момента окончания игры.

Ответный выбор обусловлен сделанным предложением, но не является гарантированным. Он зависит от количества и качества альтернативных кандидатур и их предпочтений.

Второй ход делают только те, кто получил отказ на прежнем этапе. Они обращаются к следующей из списка в соответствующем порядке, пока не сформируются оптимально стабильные пары (т.е. пары, взаимный выбор которых является предпочтительнее любых других доступных кандидатур) или пока игра не прекратится.

В модели марьяжа игрок делает предложения в строгом соответствии с порядковыми номерами, которые внес в список. Критерии внесения кандидатур могут быть любые. Однако игрок не может реструктурировать выбор и поменять предпочтения даже при изменении ситуационных ожиданий, что, очевидно, является существенной модельной симплификацией реальности<sup>13</sup>.

Даже гарантированность ответного согласия не меняет принятую стратегию: выбрать соответствующую кандидатуру можно, только если она в списке и если отказали те, порядковые номера которых выше. Этим объясняется часто наблюдаемая осторожность в повседневном межгендерном общении: преждевременные признания не всегда гарантируют оптимальные отношения.

Выстраивание институционального пространства оптимально стабильной пары предполагает сдвиг неопределенности между игроками, которым никто не может гарантировать как ответный выбор, так и его стабильность. Формирование пары является институциональным процессом обмена взаимозависимостей и тесно связанных между собой рисков принятия решений.

Марьяж подразумевает иерархию предпочтений и дискретный выбор. Число вариантов не может быть бесконечно великим, иерархизация предпочтений не должна ограничиваться их гомогенностью или высокими транзакционными издержками.

Марьяж предполагает активные действия двух сторон, которые одновременно являются как стороной спроса, так и стороной ответного предложения. В “бартерном” взаимообмене стороны должны продемонстрировать одинаковую заинтересованность в достижении позитивного результата. Транзакции не возникает, если сторона, отвечающая на предложение, реагирует пассивно или не

<sup>12</sup> За его разработку Л. Шэпли получил Нобелевскую премию по экономике в 2012 г.

<sup>13</sup> С учетом этого положения модель марьяжа достаточно точно описывает последовательность реальных социальных действий при формировании пар (коалиций) на “рынках попутчиков” (для совместных поездок, посещения достопримечательностей и пр.), в соответствующих видах спорта (парное фигурное катание, спортивные бальные танцы, акробатический рок-н-ролл и т.п.), а также поведение участников в интерактивных реали-шоу наподобие “Дом-2”.

реагирует вовсе.

Несмотря на дескриптивную простоту, марьяж агрегирует сложные стратегические решения, с которыми постоянно сталкиваются реальные игроки. В терминологии Э. Рота (*Roth, 2008. P. 285-310*), марьяж отличается низкой стоимостью предложения и длительным поиском подходящих кандидатур, поскольку требуется то, что неинституционалисты называют “двойным соответствием”.

Модель марьяжа четко описывает субоптимальность социальных интеракций. Это одно из ключевых понятий, анализируемых неинституционалистами (*Остром, 2010*). Если оптимизация слишком затратна или труднодостижима (*Pingle, 1992. P. 3-30*), социальные агенты должны от нее отказаться, по крайней мере, в определенной временной перспективе. Субоптимальность также связана с практическими сложностями имплементации рыночной эффективности в условиях когнитивных и временных ограничений, которая проявляется в небольших “дрожаниях” (*Roth and Xing, 1994. P. 992-1044*) (т.е. тактических ошибках реализации выбранной стратегии).

Обеспечивая потенциал возможного развития, субоптимальность сохраняет устойчивую адаптивность социальной системы, особенно по отношению к трудно прогнозируемым внешним угрозам и вызовам, которые в теории игр называют “черным лебедем” (*Талеб, 2012*) – по аналогии с неожиданным открытием в природе лебедей черного цвета.

Субоптимальность тесно связана с ридантностью рыночных транзакций (*Low, Simon, Ostrom and Wilson, 2003. P. 93-114*). Устойчивая система характеризуется некоторой избыточностью правил, ресурсов, действующих игроков и пр. по отношению к оптимально эффективному уровню.

Вне зависимости от игровых стратегий и действий социальных агентов, рынок по определению не может удовлетворить всех<sup>14</sup>. Одна из институциональных причин заключается в качественной гетерогенности игроков: одинаковые действия, совершаемые разными людьми, приводят к разным результатам. Оптимально стабильный матчнинг для мужчин (это т.н. “максимизирующий” или “жадный” матчнинг, в котором максимально возможное число мужчин формируют пары с женщинами, которые в списках их предпочтений находятся на первых местах) (*Irving, 2003*) является стабильно неэффективным для женщин, которые получают худших из возможных партнеров. И наоборот. Институционально обусловленная невозможность всем быть победителями, как и невозможность проиграть всем игрокам сразу, не отвергает вероятности достижения оптимального парного выбора между конкретными игроками.

Сторона, начинающая первой, формирует “ассортативный матчнинг” (*Niederle and Roth, 2009*) по условиям игры, вне зависимости от того, сколько времени занимает перебор вариантов, и с каким количеством отказов со стороны возможных партнеров приходится сталкиваться. Игра продолжается, как минимум, до момента формирования соответствующей пары. Однако некоторые игроки потенциально могут оказаться в ситуации “нулевого выбора”, когда выбор заведомо неприемлемый или даже когда он просто отсутствует.

Импlications субоптимальности предполагают, что взаимных выборов, соответствующих критериям равновесия Нэша (*Damme, 1991*), будет немного. Количество оптимальных матчнингов ограничено: большинство взаимных выборов неоптимальны. Они основываются не столько на предпочтениях, мотивах и ценностях игроков, сколько на допущенных ошибках в институциональных стратегиях, неудачных выборах в прошлом, неуверенности и нежелании заканчивать игру с явно отрицательным результатом.

<sup>14</sup> Найт Ф. (*Haïm, 2003*) подчеркивал, что агрегированная прибыль всех экономических агентов должна быть отрицательной. Поскольку на большинстве рынков значительная часть игроков теряет деньги (к примеру, на рынках “Форекса” до 99%), сензитивность к риску выделяет предпринимателей как особую социально-профессиональную группу и обуславливает выплачиваемую им “премию за риск”.

Теория игр исходит из того, что диапазон неопределенности в каждой транзакции зависит от наличия у игроков информации о других участниках (*Arrow and Hurwicz, 1977*). Основная модель марьяжа предполагает отсутствие или слабость информационного обмена между игроками. Если единственными постоянными сообщениями являются условные согласия или отказы от принятия предложений, возникает информационная асимметрия между игроками, которая дифференцирует их на рынке двусторонних транзакций на отдельные субгруппы.

Эффективным институциональным инструментом обеспечения широкого диапазона выбора является высокий индивидуальный статус. Частые предложения для игроков являются своевременной и валидной информацией о трансформации занимаемой ими позиции на рынке транзакций и о динамике рынка в целом. Качественная информация позволяет своевременно оптимизировать используемую институциональную стратегию<sup>15</sup>.

Модель марьяжа предполагает низкие или даже нулевые транзакционные издержки. Принципиально не важно, возникнет ли оптимальная пара на первом ходу (если игрок сразу же получает согласие) или на пятнадцатом. Модель исходит из того, что затраты ресурсов (включая временные) в обоих случаях одинаково незначительны.

Реальный поиск подходящих партнеров связан с существенными транзакционными издержками. Игроки затрачивают много усилий, чтобы собрать необходимую информацию. Высокая степень ресурсной обеспеченности и возможность оплачивать транзакционные издержки в полном объеме объясняют эмпирическое наблюдение, отмеченное Нобелевским лауреатом Г. Беккером: состоятельные люди раньше вступают в брак и реже разводятся. По мнению американского экономиста (*Becker, 1981*), это связано с тем, что они женятся на лучших по личностным характеристикам женщинах.

Матчинг выстраивается эффективнее и быстрее в случае свободного информационного обмена между игроками. Информирование – основная институциональная стратегия в начальный игровой период, когда участники составляют списки предпочтений, которые можно откорректировать. Информация должна быть правильно услышана, интерпретирована и побуждать к четким игровым действиям, вне зависимости от индивидуальной специфики когнитивного восприятия. Она должна подаваться максимально подробно, чтобы привлечь внимание широкого круга потенциально заинтересованных лиц<sup>16</sup>.

Знание о взаимных иерархиях предпочтений, количестве и качественных характеристиках игроков позволяет облегчить формирование оптимальных пар (хотя и не устраняет полностью возможный оппортунизм). Обеспечением общего “взаимного знания” и трансмиссией необходимой информации между игроками могут заниматься институционализированные посредники.

Однако иногда введение в систему дополнительного элемента, обладающего широкими возможностями по информированию игроков, оценке, мониторингу и переговорам, дестабилизирует ее. Рост информационной прозрачности и снижение транзакционных издержек (обеспечиваемое брачными агентствами, специализированными сайтами знакомств, клубами и другими институциональными структурами, которые синхронизируют иерархизированные предпочтения и условные согласия игроков в определенном временном интервале) увеличивают риск распада отношений, особенно в ситуациях, “если у мужа или жены есть относительно большое количество альтернатив их брачному партнеру” (*South and Lloyd, 1995. P. 31*).

<sup>15</sup> Хотя сообщение истинных предпочтений эффективно не во всех игровых ситуациях, раскрытие информации является важной частью стратегического поведения молодых людей, зарегистрированных на сайтах знакомств (каждый участник должен решить, какую информацию раскрывать о себе, в каких пропорциях и когда сообщать, как размещать и т.п.).

<sup>16</sup> Нобелевский лауреат Дж. Акерлоф (*Акерлоф, 1994*) в ставшем классическом исследовании показал, что недостаточное количество информации, ее сложность для восприятия и/или ненадежность приводят к росту рисков и неопределенности, деформирующей рыночное поведение экономических агентов и спрос на определенные категории товаров (“лимоны”).

Поскольку институциональная стратегия не может сама по себе гарантировать игровой результат поскольку субоптимальность является имманентным свойством игры, и поскольку риск неудачи (в марьяже - это остаться без пары к моменту прекращения игры) довольно значительный, социальные агенты вынуждены принимать во внимание мотивационные характеристики своих визави.

Матчинг является стабильным и эффективным по Парето-оптимуму, если игроки демонстрируют серьезность намерений. Для “выразительного поведения” (Гофман, 2000) используются соответствующие сигнальные маркеры.

Рынки марьяжа – это часть рыночного пространства, в котором невозможна прямая ценовая конкуренция. Это обуславливает зависимость от институциональных паттернов, регулирующих порядок и выбор транзакций.

Процедуры отбора обычно включают в себя учет мотивационных характеристик и принятие во внимание личностных описаний кандидатов, предрасположенности к игровому оппортунизму, к поискам и оценкам других вариантов в качестве возможных оптимальных решений. Пара формируется не только потому, что происходит максимизация общего благосостояния, но и потому, что социальных агентов устраивают мотивационные и индивидуальные характеристики друг друга.

Исследователи указывают, что в 1989 году многие японские компании назначали собеседования для менеджеров, поступающих к ним на работу, в тот день, когда для кандидатов, поступающих на государственную службу, проходил важный экзамен (Roth and Xing, 1994. P. 992-1044). Таргетированное институциональное фреймирование рестриктировало оппортунистские возможности у социальных агентов, которые, возможно, хотели бы последовательно участвовать в конкурсных отборах у двух перспективных работодателей. В искусственно созданной дилемме выбора подходящие кандидаты должны были продемонстрировать высокий уровень мотивации и заранее решить, собираются ли они работать в государственном секторе или частном бизнесе.

Для многих российских университетов своеобразным символом высокой мотивации абитуриента является подача в конкурсную комиссию оригинала школьного аттестата в общем пакете справок и форм<sup>17</sup>. На специальности и факультеты, которые не являлись “первым выбором”, обычно передавались копии документов.

Схожее институциональное значение несут специальные маркеры – сигналы (виртуальные подарки, изображения цветов, игрушек и пр.), используемые на Интернет – форумах, сайтах свиданий, в социальных сетях и т.д. (Lee and Niederle, 2010). Сигнальную роль могут выполнять публичные обязывающие заявления, от которых впоследствии сложно отказаться или которые трудно пересмотреть<sup>18</sup>. Важным сигнальным маркером является четко выраженная идентичность.

Создание сигнальных маркеров требует затрат ресурсов. Хотя зависимость не носит точного линейного характера, высокий уровень издержек и индивидуальных усилий показывает значимость транзакции для социальных агентов<sup>19</sup>.

### **Идентификационное позиционирование как оптимальная институциональная стратегия**

Сталкиваясь с неопределенностью дилемм, в которых несколько вариантов выглядят одинаково рациональными, предпочтения – трудно иерархизируемыми, а

<sup>17</sup> Во время поступления в 1998 году в РГУ приемная комиссия “рекомендовала” мне принести оригиналы необходимых документов. Возникшие неформальные нормы продолжают действовать: в списках абитуриентов те, кто приносят оригиналы, выделяются определенным цветом. На этот пример мне указала Анастасия Терещенко.

<sup>18</sup> По мнению Бейтса Р. (Bates, 1988), “предварительные обязательства” сигнализируют другим социальным агентам о намерении сотрудничать. Подобная “гамбитная” стратегия нарушает динамическое равновесие не в свою пользу в расчете на положительную реакцию. В этом случае первоначальная уступка успешно “отыгрывается” последующей компенсацией.

<sup>19</sup> На большинстве рынков основным сигнальным индикатором является цена: чем она выше, тем, как предполагается, более ценным является продукт.

время на принятие решений – ограниченным, индивиды учитывают мотивацию и идентичность взаимодействующих социальных агентов. “Личность людей, участвующих в транзакции, является основным фактором, определяющим ее институциональную форму” (*Ben-Porath, 1980*).

Как указывал И. Гофман (*Гофман, 2000*), в неспецифичных повседневных интеракциях идентичность не возникает. Снижая необходимость постоянно подстраиваться под ситуационные изменения и выбирать новые варианты поведения, четкая самоидентификация как результат сложного бихевиорального выбора в условиях неопределенности социальных дилемм позволяет игроку заранее оценить возможные шансы на рынке социальных транзакций и сформулировать институциональную стратегию, которая максимизирует матчинг. Это своеобразный “нулевой ход”, который обеспечивает некоторое игровое преимущество до начала активных транзакций.

Поскольку любую транзакцию можно осуществить с помощью множества разных бихевиоральных паттернов, потребность в минимизации транзакционных издержек и конструировании общих правил эффективного взаимодействия побуждает социальных агентов формировать идентичность (*Барбашин, 2014б. С. 61-66*).

Как показали исследования А. Грейфа (*Greif, 2005*), именно конструирование сообщества “магрибских купцов” и соответствующей принадлежности помогли минимизировать оппортунизм в торговой среде Средиземноморья. Идентичность, сконструированная магрибскими купцами, создала кросс-поколенную экономическую ренту. Создавая взаимные гарантированные ожидания, она не только минимизировала возможный оппортунизм отдельных торговцев, поскольку их девиантные действия создали бы негативную экстернальность для всего сообщества, но и помогала экономическим агентам решать проблему дисконтирования и оптимального выбора между стратегическими и тактическими целями.

От степени институциональной жесткости идентичности<sup>20</sup> зависит дискреционность экономического поведения. Если в бихевиоральных паттернах прямо запрещены (когда их нарушение приводит к директивным санкциям), осуждаются или не одобряются некоторые виды деятельности, экономическое поведение индивидов будет соответствующим образом рестриktировано. И напротив, большой выбор вариантов приемлемого поведения означает, что можно свободно совершать действия, не становясь нечестным к сообществу, не подвергаясь санкциям за поступки, которые могли бы выглядеть как нарушения норм или предательство интересов группы и не выходя за локальные идентификационные рамки (*Барбашин, 2012. С. 5-10*).

Позволяя социальным агентам фреймировать действия и правила выбора предпочтений, национальная идентичность облегчает многим странам<sup>21</sup> формирование “истории взаимного доверия”, снижая издержки на мониторинг и контроль за девиантными процессами.

Схожие экономические стимулы побуждают фирмы заниматься конструированием “корпоративной идентичности” среди сотрудников, а также “идентичности потребителей” среди приверженцев продукции<sup>22</sup>.

Экономические последствия воздействия идентичности на поведение агентов напоминают экстерналии, характерные для “клубного блага” (*Buchanan, Tollison and Tullock, 1980*). Для разных категорий потребителей такие блага (например,

<sup>20</sup> Качество институционального дизайна идентичности зависит от характера институтов членства, арбитража, коммуникации, распределения ресурсов и пр. (*Барбашин, 2014с*).

<sup>21</sup> Как показывают мемуары руководителя Сингапура, ключевую роль в “экономическом чуде” сыграло развитие национальной идентичности как противопоставление другим государствам региона (*Ли Куан, 2005*).

<sup>22</sup> Клубы потребителей (Apple, Sony, Microsoft и пр.) поддерживаются соответствующими экономическими агентами с помощью бонусов, программ лояльности, купонов и всего того, что Дж. Бьюкенен назвал “скидками для своих”. По институциональной структуре выстраиваемая подобным образом принадлежность мало чем отличается от идентичности, создаваемой субкультурными группами.

доступ на “закрытые” вечеринки) предоставляются по дифференцированной цене. Создавая различные группы предпочтений в экономическом пространстве, идентичность является значимой институциональной причиной возникновения диверсификации рынков и ценовой дискриминации, обеспечивающей рентный доход.

Как указывал еще Б. Малиновский (*Malinowski, 1932*), основой социума являются взаимные обязательства. Люди, как правило, не хотят проявлять оппортунизм по отношению к тем, кто им нравится, и/или с кем они проживают на одной территории.

По мнению М. Олсона (*Olson, 1965*), идентичность способствует коллективным действиям, мотивируя экономических агентов на соучастие в делах группы. Индивиды будут скорее перечислять пожертвования членам собственной группы (и не требовать жестких контрактных подтверждений), чем аутсайдерам, по отношению к которым чаще возможен обман и несоблюдение заключенных договоренностей. Чем сильнее социальные связи в сообществе и устойчивее соответствующая идентичность, тем больше ресурсов можно мобилизовать в случае необходимости с минимальными транзакционными издержками. И наоборот. Пример современной Украины показывает: несформированность национальной идентичности является структурным фактором, углубляющим экономический кризис.

Идентичность подчинена логике “императива оправдания”. В мире идеальных экономических транзакций функциональное значение идентичности было бы неочевидным. В реальных интеракциях идентичность помогает сохранять когнитивную последовательность, деформируя “чистые” рациональные мотивы.

Облегчая следование нормам, которые для внешнего наблюдателя могут выглядеть неэффективными, рискованными или нерациональными, идентичность позволяет принимать решения из “общих соображений”, без четких рациональных расчетов правильности того или иного действия. Во многих социальных ситуациях проще следовать установленным правилам, чем их изменять (*Stern, 1995. P. 217-235*). Говоря языком социальной биологии, идентичность минимизирует энергетические затраты на обучение социальному реагированию.

По-видимому, идентификационные процессы влияют на экономические стимулы поведения и функционирование экономической системы сильнее, чем это предполагалось до сих пор (*Акерлоф и Крэнтон, 2010*). Однако до настоящего времени в этой области сделано мало, а в экономических работах подобные исследования практически отсутствуют (*Akerlof and Kranton, 2000. P. 715-753*).

Целью предложенной статьи было прояснение недостаточно изученных вопросов значимости идентичности в условиях неопределенности социальных дилемм. На многих бинарных и дискретных рынках (в частности, матчинга) рациональное поведение экономических агентов невозможно без персонализации их предпочтений. Игровая неопределенность в дилеммах выбора и субоптимальность рыночного пространства создают достаточные институциональные возможности для структурирования устойчивых идентификационных паттернов, которые помогают экономическим агентам выстраивать необходимые стратегии поведения. Прежде чем вовлекаться в игровое пространство, социальный агент должен четко самоидентифицироваться.

Поскольку идентификационное позиционирование является одним из наиболее эффективных вариантов решения социальных дилемм, анализ игровых стратегий необходимо дополнять изучением идентификационного пространства.

Теория игр не дает детального описания механизмов принятия решений. Агрегируя множество социальных ситуаций к нескольким бинарным выборам и сводя сложную неопределенность множества бихевиоральных вариантов к понятному и стабильному паттерну регулярных взаимодействий, теория игр выявляет общую рациональность индивидуальных интеракций. “Хотя реальное поведение людей существенно отличается от теоретических моделей,

институциональный анализ игровых ситуаций необходим для выявления ключевых социальных и когнитивных вызовов, с которыми индивиды сталкиваются в повседневной жизни, а также для определения и прогнозирования тех конкретных действий, которые необходимы как для преодоления дилеммы выбора, так и для поиска наиболее удобных и транспарентных правил социального взаимодействия, делающих жизнь в социуме более понятной и предсказуемой” (Барбашин, 2014а. С. 233).

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Акерлоф Дж. (1994). Рынок «лимонов»: Неопределенность качества и рыночный механизм // *Thesis*, № 5.
- Акерлоф Дж. А. и Крэнтон Р. Е. (2010). Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны. М: Карьера Пресс, 224 с.
- Барбашин М. Ю. (2011). Институциональная демократия и социальные дилеммы: опыт постсоветских трансформаций. Saarbrücken, Germany: LAP Lambert Academic Publishing, 168 с.
- Барбашин М. Ю. (2012). Институциональный механизм этнокультурных заимствований // *Вопросы культурологии*, №12 (декабрь), с. 5-10.
- Барбашин М. Ю. (2014а) Дилеммы выбора в условиях неопределенности и институциональные стратегии социальных агентов в теории игр (на примере марьяжа) // *Гуманитарный ежегодник*, № 13.
- Барбашин М. Ю. (2014б). Идентификационные процессы и социальные дилеммы в институциональном пространстве // *Формирование российской идентичности как фактор национальной безопасности. Материалы Всероссийской научно-практической конференции (24-25 апреля 2014, Майкоп)*. Отв. ред. Хунагов А. Москва – Майкоп – Ростов-на-Дону: Изд-во АГУ, с. 61-66.
- Барбашин М. Ю. (2014в) Методологические возможности “Блумингтонской школы” и перспективы развития современного неонституционализма // *Журнал социологии и социальной антропологии*, Т. XVIII, № 1, с. 98-112.
- Боулз С. (2011). Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. М: Изд-во “Дело”.
- Гофман И. (2000). Представление себя другим в повседневной жизни. М: Канон-пресс Ц.
- Ли Куан Ю. (2005). Сингапурская история: из “третьего мира” – в “первый”. М: МГИМО(У) МИД России.
- Майерс Д. (1997). Социальная психология. СПб: Питер.
- Найт Ф. Х. (2003). Риск, неопределенность и прибыль. М: Дело.
- Остром Э. (2010). Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. М: ИРИСЭН, Мысль.
- Станкунене В. К. (2004). К современной модели семьи в Литве (признаки, факторы, установки) // *Социс*, № 5.
- Талеб Н. Н. (2012). Черный лебедь. Под знаком неопределенности. М: Колибри, 525 с.
- Abdulkadiroglu Atila and Tayfun Sonmez (2003). School choice: A mechanism design approach // *American Economic Review*, vol. 93, no. 3.1 (June), pp. 729-747.
- Akerlof G. A. and Kranton R. E. (2000). Economics and identity // *Quarterly Journal of Economics*, no. 115 (3), pp. 715-753.
- American Osteopathic Association (1992). The 1992 intern training program directory. Chicago: American Osteopathic Association.
- Arce M. D. G. (1994). Stability criteria for social norms with applications to the prisoner’s dilemma // *Journal of Conflict Resolution*, no. 38, pp. 749-65.
- Arrow K. J. and Hurwicz L. (1977). On the stability of the competitive equilibrium // *Studies in Resource Allocation processes / Ed. by K.J. Arrow, L. Hurwicz.*

Cambridge: Cambridge University Press.

*Association of American Medical Colleges* (1990). Experiences of 1991 Graduates in Obtaining a Residency. Mimeo, Association of American Medical Colleges, Washington, DC.

*Axelrod R.* (1980). Effective Choice in the Prisoner's Dilemma // *Journal of Conflict Resolution*, vol. 24, no. 1, March, pp. 3-25.

*Axelrod R.* (1984). Evolution of cooperation. New York: Basic Books.

*Bates R. H.* (1988). Contra Contractarianism: Some reflections on the new institutionalism // *Politics and Society*, no. 16.

*Becker G.* (1981). A treatise on the family. Cambridge: Cambridge University Press.

*Ben-Porath Yoram* (1980). The F-Connection: families and firms in the Organization of exchange // *Population and Development Review*, no. 6 (1).

*Brams S. J.* (1975). Newcomb's Problem and Prisoner's Dilemma // *Journal of Conflict Resolution*, no. 19, pp. 596-612.

*Brown R.* (1965). Social Psychology. New York: Free Press.

*Buchanan J. M., Tollison R. D. and Tullock G., eds.* (1980). Toward a theory of the rent-seeking society. College Station: Texas A&M University Press.

*Bush R. and Mosteller F.* (1955). Stochastic models for learning. New York: Wiley, p. 17.

*Carifio M. S., Buckner K. E. and Grace W. C.* (1987). APIC Guidelines: Are They Really that Helpful? // *Professional Psychology: Research and Practice*, no. 18(4), August, pp. 407-409.

*Costanza R.* (1987). Social traps and environmental policy // *BioScience*, no. 37, pp. 407-412.

*Crawford S. E. S. and Ostrom E.* (2005). A Grammar of Institutions // *Ostrom E. Understanding Institutional Diversity*, Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 137-174.

*Damme E. C. van* (1991). Stability and perfection of Nash equilibrium, 2<sup>nd</sup> ed. Berlin: Springer Verlag.

*Dawkins R.* (1999). The extended phenotype: The long reach of the gene (Oxford; New York: Oxford University Press).

*Deutch M.* (1994). Constructive conflict resolution: Principles, training and research // *Journal of Social Issues*, vol. 50, no. 1.

*Dubins L. E. and Freedman D. A.* (1981). Machiavelli and the Gale-Shapley Algorithm // *American Mathematical Monthly*, no. 88, pp. 485-494.

*Ergin Haluk and Tayfun Sonmez* (2005). Games of school choice under the Boston mechanism // *Journal of Public Economics*, no. 90, pp. 215-237.

*Frechette Guillaume, Alvin E. Roth and Unver Utku M.* (2007). Unraveling Yields Inefficient Matchings: Evidence from Post-Season College Football Bowls // *Rand Journal of Economics*, vol. 38, no. 4, Winter, pp. 967-982.

*Gale D. and Shapley L. S.* (1962). College admission and the stability of marriage // *American Mathematical Monthly*, no. 69, pp. 9-14.

*Gardner R.* (2003). Games for business and economics. 2<sup>nd</sup> ed. (New York: Wiley).

*Gerschenkron A.* (1953). Economic backwardness in historical perspectives // *Heseltz B. The Progress of Underdeveloped Area*. Chicago: Chicago University Press, pp. 18-27.

*Gibbons R.* (1992). Game theory for applied economists. Princeton, NJ: Princeton University Press.

*Greif A.* (2005). Institutions and trade during the late Medieval Commercial Revolution (N.Y.: Cambridge University Press).

*Gusfield D. and Irving R. W.* (1989). The stable marriage problem: Structure and algorithms. MIT Press.

*Haruvy Ernan; Alvin E. Roth and M. Utku Unver* (2006). The Dynamics of Law Clerk Matching: An Experimental and Computational Investigation of Proposals for

Reform of the Market // *Journal of Economic Dynamics and Control*, no. 30(3), pp. 457-86.

Hovi J. (1986). Binary games as models of public goods // *Scandinavian Political Studies*, no. 9/4.

Immorlice, Nicole and Mohammad Mahdian. Marriage, Honesty and Stability // *SODA 2005*, pp. 53-62.

Irving R. W. (2003). Greedy Matchings // University of Glasgow, Computing Science Department Research Report, TR-2003-136.

Kagel J. H. and Roth A. E. (2000). The dynamics of reorganization in matching markets: A laboratory experiment, motivated by a natural experiment // *Quarterly Journal of Economics*, no. 115, pp. 201-235.

Kahneman D. P. S. and Tversky A., eds. (1982). *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases* (Cambridge: Cambridge University Press).

Kelso A. S. Jr. and Crawford V. P. (1982). Job matching, coalition formation, and cross substitutes // *Econometrica*, vol. 50, no. 6 (November), pp. 1483-1504.

Lee Soohyung and Muriel Niederle (2010). Propose with a Rose? Signaling in Internet Dating // Working Paper Series.

Li Hao and Rosen Sherwin (1998). Unraveling in Matching Markets // *American Economic Review*, no. 88 (June), pp. 371-87.

Low B., Simon C., Ostrom E. and Wilson J. (2003). Redundancy and Diversity: Do They Influence Optimal Management? // *Navigating Social-Ecological Systems: Building Resilience for Complexity and Change*, ed. Fikret Berkes, Johan Colding, and Carl Folke. New York: Cambridge University Press, pp. 93-114.

Malinowski B. (1932). *Crime and custom in savage society*. London: Paul, Trench, Trubner.

McGinnis M. ed. (2000). *Polycentric games and institutions: Readings from the workshop in political theory and policy analysis* (Ann Arbor: University of Michigan Press), pp. 89-113.

Mongell S. (1988). *Sorority Rush as a Two-Sided Matching Mechanism: A Game-Theoretic Analysis*, Ph.D. Diss., Department of Economics, University of Pittsburgh.

Neale M. A. and Bazerman M. H. (1991). *Cognition and rationality in negotiation*. New York: Free Press.

Niederle M. and Roth A. E. (2009). Market culture: How norms governing exploding offers affect market performance // *American Economic Journal: Microeconomics*, no. 1-2, p. 199.

Niederle Muriel and Alvin E. Roth (2003). Unraveling reduces mobility in a labor market: Gastroenterology with and without a centralized match // *Journal of Political Economy*, no. 111(6), pp. 1342-52.

Olson M. (1965). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Cambridge, MA and London: Harvard University Press

Ostrom E. and Juan-Camilo Cardenas (2006). How Norms Help Reduce the Tragedy of the Commons: A Multi-Layer Framework for Analyzing Field Experiments // *Norms and the Law*, ed. John N. Drobak. New York: Cambridge University Press, pp. 105-36.

Pingle M. (1992). Costly Optimization: an Experiment // *Journal of Economic Behavior and Organization*, no. 17, pp. 3-30.

Pruitt D. G. (1967). Reward structure and cooperation: the decomposed Prisoner's Dilemma Game // *Journal of Personality and Social Psychology*, no. 7, pp. 21-27.

Pruitt D. G. (1970). Motivational processes in the decomposed Prisoner's Dilemma Game // *Journal of Personality and Social Psychology*, no. 14, pp. 227-238.

Ramaseshan G. (1992). Child marriages in India // *CWAS Newsletter* (Asian Studies Program, University of Pittsburgh, Spring), no. 10(3), pp. 2-4.

Rapoport A. and Cgammann A. (1965). *Prisoner's Dilemma: a study in conflict*

and cooperation. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Roth A. E. (1984). The evolution of the labor market for medical interns and residents: A case study in Game Theory // *Journal of Political Economy*, no. 92, pp. 991-1016.

Roth A. E. (1986). On the allocation of residents to rural hospitals: A General property of two-sided matching markets // *Econometrica*, March, no. 54(2), pp. 425-27.

Roth A. E. (1991). A natural experiment in the organization of entry level labor markets: Regional markets for new physicians and surgeons in the UK // *American Economic Review*, no. 81, June, pp. 415-440.

Roth A. E. (1996). The national residency matching program as a labor market // *Journal of the American Medical Association*, April 3, vol. 275, no. 13, pp. 1054-1056.

Roth A. E. (2003). The origins, history, and design of the resident match // *Journal of American Medical Association*, no. 289, pp. 909-912.

Roth A. E. (2005). The economist as engineer: Game theory, experimental economics, and computation as tools of design economics // *Econometrica*, no. 70, pp. 1341-1378.

Roth A. E. (2008a). Deferred Acceptance Algorithms: History, Theory, Practice, and Open Questions // *International Journal of Game Theory*, Special Issue in Honor of David Gale on his 85<sup>th</sup> birthday, no. 36, March, pp. 537-569.

Roth A. E. (2008b). What have we learned from market design? Hanh Lecture // *Economic Journal*, no. 118 (March), pp. 285-310.

Roth A. E. and Erev I. (1995). Learning in Extensive-form Games: Experimental Data and Simple Dynamic Models in the Intermediate Term // *Games and Economic Behavior*, no. 8, pp. 164-212.

Roth A. E. and Peranson E. (1990). The Redesign of the Matching Market for American Physicians: Some Engineering Aspects of Economic Design // *American Economic Review*, no. 89, (September), pp. 748-80.

Roth A. E. and Sotomayor M. (1989). The college admissions problem revisited // *Econometrica*, vol. 57, pp. 559-570.

Roth A. E. and Xiaolin Xing (1997). Turnaround Time and Bottlenecks in Market Clearing: Decentralized Matching in the Market for Clinical Psychologists // *Journal of Political Economy*, vol. 105, no. 2.

Roth A. E. and Xing X. (1994). Jumping the Gun: Imperfections and Institutions Related to the Timing of Market Transactions // *American Economic Review*, vol. 84, September, pp. 992-1044.

Roth A. E., Prasnikar V., Okuno-Fujiwara M. and Zamir S. (1991). Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: an Experimental Study // *American Economic Review*, no. 81, pp. 1068-1095.

Sandler T. (1997). Global challenges: an approach to environmental, Political and economic problems. Cambridge University Press, Cambridge.

South S. J. and Lloyd K. M. (1995). Spousal alternatives and marital dissolution // *American Sociological Review*, no. 60.

Spencer Sir Baldwin and Francis James Gillen (1927). The Arunta: A Study of a Stone Age People. London: Macmillan.

Stern P. (1995). Why Do People Sacrifice for their Nations? // *Political Psychology*, vol. 16, no. 2, pp. 217-235.

Unver M. Utku (2001). Backward Unraveling over Time: The Evolution of Strategic Behavior in the Entry Level British Medical Labor Markets // *Journal of Economic Dynamics and Control*, no. 25(6-7), pp. 1039-80.

Van Labge A. M. (1992). Rationality and morality in social dilemmas: The influence of social value orientations // *Social Dilemmas: Theoretical Issues and Research Findings*. Oxford: Pergamon Press, pp. 133-145.

Wallis C. Bradley, Kannan P. Samy, Alvin E. Roth and Michael A. Rees (2011). Kidney Paired Donation // *Nephrology Dialysis Transplantation*, no. 26(7), pp. 2091-

2099.

Willson S. J. (1998). Long-Term Behavior in the Theory of Moves // *Theory and Decision*, no. 45, pp. 201-40.

#### REFERENCES

Akerlof G. (1994). The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism. *Thesis*, no. 5. (In Russian).

Akerlof G. A. and Krenton R. E. (2010). Economy identity. As our ideals and social norms determine whom we work, how much we earn and how unhappy. Moscow, Publ. House Career Press, 224 p. (In Russian).

Barbashin M. Yu. (2011). Institutional democracy and social dilemmas: the experience of post-Soviet transformation. Saarbrücken, Germany, LAP Lambert Academic Publishing, 168 p. (In Russian).

Barbashin M. Yu. (2012). Institutional mechanism ethno-cultural borrowing. *Questions of Cultural Studies*, no. 12 (December), pp. 5-10. (In Russian).

Barbashin M. Yu. (2014a) Dilemmas of choice under uncertainty and institutional strategies of social agents in the theory of games (a marriage as an example). *Humanities Yearbook*, no. 13. (In Russian).

Barbashin M. Yu. (2014b). Identification processes and social dilemmas in the institutional space // Formation of Russian Identity As a Factor of National Security. All-Russian Scientific-Practical Conference (April 24-25, 2014, Maikop). Ed. by Hunagov A. Moscow - Maikop - Rostov-on-Don, Publ. House of ASU, pp. 61-66. (In Russian).

Barbashin M. Yu. (2014c) Methodological features "Bloomington School" and prospects of development of modern neo-institutionalism // *Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. XVIII, no. 1, pp. 98-112. (In Russian).

Bowles S. (2011). Microeconomics. Behavior, institutions and evolution. Moscow, Publ. House "Case [Delo]". (In Russian).

Hoffman I. (2000). Presentation of Self in everyday life. Moscow, Canon Press. (In Russian).

Lee Kuan Y. (2005). The Singapore Story: from the "Third World" to "First". Moscow, Publ. House of University of the MFA of Russia. (In Russian).

Myers D. (1997). Social psychology. St. Petersburg, Peter Publ. (In Russian).

Knight F. H. (2003). Risk, uncertainty and profit. Moscow, Publ. House "Case [Delo]". (In Russian).

Ostrom E. (2010). Managing general. The evolution of institutions for collective action. Moscow, IRISEN, Thought Publ. (In Russian).

Stankunene V. K. (2004). To the modern model of the family in Lithuania (symptoms, factors, settings). *Sotsis*, no. 5. (In Russian).

Taleb N. N. (2012). Black Swan. Under the sign of uncertainty. Moscow, Hummingbird [Kolibri] Publ., 525 p. (In Russian).

Abdulkadiroglu Atila and Tayfun Sonmez (2003). School choice: A mechanism design approach. *American Economic Review*, vol. 93, no. 3.1 (June), pp. 729-747.

Akerlof G. A. and Kranton R. E. (2000). Economics and identity. *Quarterly Journal of Economics*, no. 115 (3), pp. 715-753.

American Osteopathic Association (1992). The 1992 intern training program directory. Chicago, American Osteopathic Association.

Arce M. D. G. (1994). Stability criteria for social norms with applications to the prisoner's dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, no. 38, pp. 749-65.

Arrow K. J. and Hurwicz L. (1977). On the stability of the competitive equilibrium // Studies in Resource Allocation processes / Ed. by K.J. Arrow, L. Hurwicz. Cambridge, Cambridge University Press.

Association of American Medical Colleges (1990). Experiences of 1991 Graduates in Obtaining a Residency. Mimeo, Association of American Medical Colleges, Washington, DC.

Axelrod R. (1980). Effective Choice in the Prisoner's Dilemma. *Journal of*

- Conflict Resolution*, vol. 24, no. 1, March, pp. 3-25.
- Axelrod R. (1984). Evolution of cooperation. New York, Basic Books.
- Bates R. H. (1988). Contra Contractarianism: Some reflections on the new institutionalism. *Politics and Society*, no. 16.
- Becker G. (1981). A treatise on the family. Cambridge, Cambridge University Press.
- Ben-Porath Yoram (1980). The F-Connection: families and firms in the Organization of exchange. *Population and Development Review*, no. 6 (1).
- Brams S. J. (1975). Newcomb's Problem and Prisoner's Dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, no. 19, pp. 596-612.
- Brown R. (1965). Social Psychology. New York, Free Press.
- Buchanan J. M., Tollison R. D. and Tullock G., eds. (1980). Toward a theory of the rent-seeking society. College Station, Texas A&M University Press.
- Bush R. and Mosteller F. (1955). Stochastic models for learning. New York, Wiley, p. 17.
- Carifio M. S., Buckner K. E. and Grace W. C. (1987). APIC Guidelines: Are They Really that Helpful? *Professional Psychology: Research and Practice*, no. 18(4), August, pp. 407-409.
- Costanza R. (1987). Social traps and environmental policy. *BioScience*, no. 37, pp. 407-412.
- Crawford S. E. S. and Ostrom E. (2005). A Grammar of Institutions // Ostrom E. Understanding Institutional Diversity, Princeton, NJ, Princeton University Press, pp. 137-174.
- Damme E. C. van (1991). Stability and perfection of Nash equilibrium, 2<sup>nd</sup> ed. Berlin, Springer Verlag.
- Dawkins R. (1999). The extended phenotype: The long reach of the gene (Oxford; New York, Oxford University Press).
- Deutch M. (1994). Constructive conflict resolution: Principles, training and research. *Journal of Social Issues*, vol. 50, no. 1.
- Dubins L. E. and Freedman D. A. (1981). Machiavelli and the Gale-Shapley Algorithm. *American Mathematical Monthly*, no. 88, pp. 485-494.
- Ergin Haluk and Tayfun Sonmez (2005). Games of school choice under the Boston mechanism. *Journal of Public Economics*, no. 90, pp. 215-237.
- Frechette Guillaume, Alvin E. Roth and Unver Utku M. (2007). Unraveling Yields Inefficient Matchings: Evidence from Post-Season College Football Bowls. *Rand Journal of Economics*, vol. 38, no. 4, Winter, pp. 967-982.
- Gale D. and Shapley L. S. (1962). College admission and the stability of marriage. *American Mathematical Monthly*, no. 69, pp. 9-14.
- Gardner R. (2003). Games for business and economics. 2<sup>nd</sup> ed. (New York, Wiley).
- Gerschenkron A. (1953). Economic backwardness in historical perspectives // Heselitz B. The Progress of Underdeveloped Area. Chicago, Chicago University Press, pp. 18-27.
- Gibbons R. (1992). Game theory for applied economists. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Greif A. (2005). Institutions and trade during the late Medieval Commercial Revolution (N.Y., Cambridge University Press).
- Gusfield D. and Irving R. W. (1989). The stable marriage problem: Structure and algorithms. MIT Press.
- Haruvy Ernan; Alvin E. Roth and M. Utku Unver (2006). The Dynamics of Law Clerk Matching: An Experimental and Computational Investigation of Proposals for Reform of the Market. *Journal of Economic Dynamics and Control*, no. 30(3), pp. 457-86.
- Hovi J. (1986). Binary games as models of public goods. *Scandinavian Political Studies*, no. 9/4.
- Immorlice, Nicole and Mohammad Mahdian. Marriage, Honesty and Stability.

*SODA 2005*, pp. 53-62.

*Irving R. W.* (2003). Greedy Matchings // University of Glasgow, Computing Science Department Research Report, TR-2003-136.

*Kagel .J. H.* and *Roth A. E.* (2000). The dynamics of reorganization in matching markets: A laboratory experiment, motivated by a natural experiment. *Quarterly Journal of Economics*, no. 115, pp. 201-235.

*Kahneman D. P. S.* and *Tversky A.*, eds. (1982). Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases (Cambridge, Cambridge University Press).

*Kelso A. S. Jr.* and *Crawford V. P.* (1982). Job matching, coalition formation, and cross substitutes. *Econometrica*, vol. 50, no. 6 (November), pp. 1483-1504.

*Lee Soohyung* and *Muriel Niederle* (2010). Propose with a Rose? Signaling in Internet Dating // Working Paper Series.

*Li Hao* and *Rosen Sherwin* (1998). Unraveling in Matching Markets. *American Economic Review*, no. 88 (June), pp. 371-87.

*Low B.*, *Simon C.*, *Ostrom E.* and *Wilson J.* (2003). Redundancy and Diversity: Do They Influence Optimal Management? // Navigating Social-Ecological Systems: Building Resilience for Complexity and Change, ed. Fikret Berkes, Johan Colding, and Carl Folke. New York, Cambridge University Press, pp. 93-114.

*Malinowski B.* (1932). Crime and custom in savage society. London, Paul, Trench, Trubner.

*McGinnis M.* ed. (2000). Polycentric games and institutions: Readings from the workshop in political theory and policy analysis (Ann Arbor, University of Michigan Press), pp. 89-113.

*Mongell S.* (1988). Sorority Rush as a Two-Sided Matching Mechanism: A Game-Theoretic Analysis, Ph.D. Diss., Department of Economics, University of Pittsburgh.

*Neale M. A.* and *Bazerman M. H.* (1991). Cognition and rationality in negotiation. New York, Free Press.

*Niederle M.* and *Roth A. E.* (2009). Market culture: How norms governing exploding offers affect market performance. *American Economic Journal: Microeconomics*, no. 1-2, p. 199.

*Niederle Muriel* and *Alvin E. Roth* (2003). Unraveling reduces mobility in a labor market: Gastroenterology with and without a centralized match. *Journal of Political Economy*, no. 111(6), pp. 1342-52.

*Olson M.* (1965). The logic of collective action: Public goods and the theory of groups. Cambridge, MA and London, Harvard University Press

*Ostrom E.* and *Juan-Camilo Cardenas* (2006). How Norms Help Reduce the Tragedy of the Commons: A Multi-Layer Framework for Analyzing Field Experiments // Norms and the Law, ed. John N. Drobak. New York, Cambridge University Press, pp. 105-36.

*Pingle M.* (1992). Costly Optimization: an Experiment. *Journal of Economic Behavior and Organization*, no. 17, pp. 3-30.

*Pruitt D. G.* (1967). Reward structure and cooperation: the decomposed Prisoner's Dilemma Game. *Journal of Personality and Social Psychology*, no. 7, pp. 21-27.

*Pruitt D. G.* (1970). Motivational processes in the decomposed Prisoner's Dilemma Game. *Journal of Personality and Social Psychology*, no. 14, pp. 227-238.

*Ramaseshan G.* (1992). Child marriages in India // CWAS Newsletter (Asian Studies Program, University of Pittsburgh, Spring), no. 10(3), pp. 2-4.

*Rapoport A.* and *Cgammann A.* (1965). Prisoner's Dilemma: a study in conflict and cooperation. Ann Arbor, MI, University of Michigan Press.

*Roth A. E.* (1984). The evolution of the labor market for medical interns and residents: A case study in Game Theory. *Journal of Political Economy*, no. 92, pp. 991-1016.

*Roth A. E.* (1986). On the allocation of residents to rural hospitals: A General

property of two-sided matching markets. *Econometrica*, March, no. 54(2), pp. 425-27.

Roth A. E. (1991). A natural experiment in the organization of entry level labor markets: Regional markets for new physicians and surgeons in the UK. *American Economic Review*, no. 81, June, pp. 415-440.

Roth A. E. (1996). The national residency matching program as a labor market. *Journal of the American Medical Association*, April 3, vol. 275, no. 13, pp. 1054-1056.

Roth A. E. (2003). The origins, history, and design of the resident match. *Journal of American Medical Association*, no. 289, pp. 909-912.

Roth A. E. (2005). The economist as engineer: Game theory, experimental economics, and computation as tools of design economics. *Econometrica*, no. 70, pp. 1341-1378.

Roth A. E. (2008a). Deferred Acceptance Algorithms: History, Theory, Practice, and Open Questions. *International Journal of Game Theory*, Special Issue in Honor of David Gale on his 85<sup>th</sup> birthday, no. 36, March, pp. 537-569.

Roth A. E. (2008b). What have we learned from market design? Hanh Lecture. *Economic Journal*, no. 118 (March), pp. 285-310.

Roth A. E. and Erev I. (1995). Learning in Extensive-form Games: Experimental Data and Simple Dynamic Models in the Intermediate Term. *Games and Economic Behavior*, no. 8, pp. 164-212.

Roth A. E. and Peranson E. (1990). The Redesign of the Matching Market for American Physicians: Some Engineering Aspects of Economic Design. *American Economic Review*, no. 89, (September), pp. 748-80.

Roth A. E. and Sotomayor M. (1989). The college admissions problem revisited. *Econometrica*, vol. 57, pp. 559-570.

Roth A. E. and Xiaolin Xing (1997). Turnaround Time and Bottlenecks in Market Clearing: Decentralized Matching in the Market for Clinical Psychologists. *Journal of Political Economy*, vol. 105, no. 2.

Roth A. E. and Xing X. (1994). Jumping the Gun: Imperfections and Institutions Related to the Timing of Market Transactions. *American Economic Review*, vol. 84, September, pp. 992-1044.

Roth A. E., Prasnikar V., Okuno-Fujiwara M. and Zamir S. (1991). Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: an Experimental Study. *American Economic Review*, no. 81, pp. 1068-1095.

Sandler T. (1997). Global challenges: an approach to environmental, Political and economic problems. Cambridge University Press, Cambridge.

South S. J. and Lloyd K. M. (1995). Spousal alternatives and marital dissolution, *American Sociological Review*, no. 60.

Spencer Sir Baldwin and Francis James Gillen (1927). The Arunta: A Study of a Stone Age People. London, Macmillan.

Stern P. (1995). Why Do People Sacrifice for their Nations? *Political Psychology*, vol. 16, no. 2, pp. 217-235.

Ünver M. Utku (2001). Backward Unraveling over Time: The Evolution of Strategic Behavior in the Entry Level British Medical Labor Markets. *Journal of Economic Dynamics and Control*, no. 25(6-7), pp. 1039-80.

Van Labge A. M. (1992). Rationality and morality in social dilemmas: The influence of social value orientations. *Social Dilemmas: Theoretical Issues and Research Findings*. Oxford: Pergamon Press, pp. 133-145.

Wallis C. Bradley, Kannan P. Samy, Alvin E. Roth and Michael A. Rees (2011). Kidney Paired Donation. *Nephrology Dialysis Transplantation*, no. 26(7), pp. 2091-2099.

Willson S. J. (1998). Long-Term Behavior in the Theory of Moves. *Theory and Decision*, no. 45, pp. 201-40.

## РАСШИРЕНИЕ ФУНКЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ: ШАГ ВПЕРЕД ИЛИ ДВА ШАГА НАЗАД?

УТЕНОВ ГИМИРАН ГЕРМАНОВИЧ,

Студент,  
Финансовый Университет при Правительстве РФ, г. Москва,  
e-mail: gimiran@yandex.ru

*В статье рассматривается роль Центрального банка России на современном этапе развития нашей страны. Исследуется эффективность выполнения Банком России функций мегарегулятора. Анализируется, должен ли Центральный банк выступать ключевым регулятором в финансовом секторе или его функции должны быть ограничены банковским сектором? Рассматривается мировой опыт применения модели мегарегулятора. Выявляются основные преимущества и недостатки данной модели применительно к России. На основе данного анализа делается вывод о том, что модель мегарегулятора в лице Центрального банка России не может способствовать эффективному развитию финансовой системы России. На основе характеристики банковского сектора на современном этапе выделяются ключевые направления его регулирования Банком России, среди которых выделены особая политика регулирования и надзора банков с государственным участием и принципиально новая модель регулирования сделок слияний и поглощений банковского сектора.*

**Ключевые слова:** Центральный банк; мегарегулятор; финансовый сектор; банковский сектор; банки с государственным участием в капитале; слияния и поглощения в банковском секторе.

## THE FUNCTIONS OF THE CENTRAL BANK OF RUSSIA EXPANSION: A STEP FORWARD OR TWO STEPS BACK?

UTENOV GIMIRAN, G.,

Student,  
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,  
e-mail: gimiran@yandex.ru

*The role of the Central Bank of Russia at the present stage of development of our country is discussed in the paper. The author investigates the question whether the Bank of Russia can act as a megaregulator. The author analyzes whether the central bank acts as a key regulator in the financial sector or its functions should be limited by the banking sector. The world experience of a megaregulator model is considered in order to identify the main advantages and disadvantages of this model with reference to Russia. On the basis of this analysis, the author came to conclusion that the model of a mega-regulator on behalf of the Central Bank of Russia cannot contribute to the effective development of the Russian financial system. Based on the characteristics of the banking sector at the present stage of development the main directions of its regulation by the Bank of Russia are highlighted, including a special policy of regulation and supervision of banks with state participation in the capital and a new model of regulation of mergers and acquisitions in the banking sector.*

**Keywords:** the Central Bank; megaregulator; the financial sector; the banking sector; state controlled banks; mergers and acquisitions in banking sector.

*JEL: E58, G18.*

Мировой финансовый кризис 2008 года показал, что финансовая сфера не может быть саморегулируемой и что необходимы определенные механизмы контроля и мониторинга со стороны государства и Центрального банка, обеспечивающие эффективность и стабильность функционирования финансовой системы государства.

Центральный банк издавна считается ключевым институтом регулирования и контроля банковского сектора. Однако за последние несколько десятилетий в мире развилась идея расширения функций Центральным банкам до регулирования не только кредитных организаций, но и всего финансового сектора.

Главной целью данной статьи является проанализировать роль Центрального банка России и выявить, может ли он эффективно выполнять функции мегарегулятора или должен сфокусироваться лишь на своих классических функциях, и прежде всего, регулировании банковского сектора. Для достижения данной цели необходимо решить ряд задач:

1. Охарактеризовать применяемые в мире модели мегарегулятора.
2. Оценить применимость данной модели к современной России.
3. Проанализировать роль Центрального банка России в банковском секторе.
4. Выявить основные направления деятельности Банка России в банковском секторе.

### **1. Модели регулирования финансового сектора и возможности их применения в России**

Вопрос роли государства, включая ЦБ<sup>1</sup>, в регулировании финансовой сферы страны широко обсуждается в научных кругах, и существуют совершенно противоположные точки зрения. Одни ученые считают, что мировой финансовый кризис, сопровождаемый банкротствами сотни ключевых игроков рынка и основных финансовых институтов, привел к катастрофическим последствиям из-за недостаточно жесткого контроля финансового сектора, в частности, отсутствия эффективного контроля кредитных рисков финансовых посредников. Другие же говорят о чрезмерном контроле государством финансового сектора и, в следствие этого, стимулировании финансовых посредников к поиску «обходных путей», усилении асимметрии информации и ослаблении рыночной дисциплины. Данная проблема выявила основное направление регулирования банковского сектора - оценку рисков банковской деятельности. Но не только регулирующий орган должен принуждать банки соблюдать финансовую осмотрительность и придерживаться приемлемых кредитных и иных рисков. Необходима рыночная дисциплина, которая будет создавать условия этой стабильности.

Таким образом, нет единого мнения относительно того, какая модель регулирования финансовой системы и банковского сектора, как её части, является самой эффективной. В зависимости от количества регулирующих институтов и их функций выделяется четыре основных модели (*Mayer, Pringle and Taylor, 2009. P. 225-234*):

- 1) консолидированная модель;
- 2) модель «Твин Пикс»;
- 3) гибридная модель;
- 4) институциональная модель.

Каждая из моделей имеет свои особенности, которые проявляются либо положительно, либо отрицательно в зависимости от уровня развития финансовой системы той или иной страны. Особенности функционирования моделей в разных странах в российских статьях рассмотрены довольно подробно, в том числе в работах

<sup>1</sup> ЦБ хоть и признается самостоятельным агентом, независимым от решений государства, часто включается в механизм государственного контроля финансовой сферы, как часть исполнительной власти. Поэтому здесь имеется в виду широкое понятие государства как регулятора финансовой сферы.

А. Константинова (Константинов, 2014. С. 395) и А. Тимохиной (Тимохина, 2012. С. 76-87).

**Институциональная модель** предполагает осуществление надзора за соблюдением риска различными самостоятельными учреждениями. В рамках **модели «Твин Пикс»** (считаемой наиболее эффективной рядом исследователей (Mayes, Pringle and Taylor, 2009. P. 225-334)) надзорные функции разделены между двумя регуляторами, которые делят между собой сферы финансовой политики и фокусируются на определенных финансовых институтах. В докладе G30 2008 года (G30 Report, 2008) говорится, что один регулятор выполняет функцию безопасности и надежности надзора, а другой специализируется на проведении регулирования предпринимательской деятельности. В 2012 году в России была попытка создания модели «с двумя вершинами» (Шлыгин, 2012). Участники рынка предлагали разделить обязанности по регулированию финансового рынка между Финансовой службой по финансовым рынкам (ФСФР) и Банком России. Предлагалось, чтобы первая сфокусировалась на регулировании небанковских финансовых компаний, а второй - на системно значимых компаниях и банках. Противоположной институциональной модели является **консолидированная модель**, где существует единый мегарегулятор, контролирующий банковское дело, рынок ценных бумаг и страховые рынки. Так, в России после ликвидации ФСФР в 2013 году её полномочия перешли к службе Банка России по финансовым рынкам. **Гибридная модель** осуществляет регулирование в зависимости от типа бизнеса организации, то есть теоретически для каждого вида бизнеса может существовать отдельный регулирующий орган. Примеры регулятивных моделей приведены в табл. 1.

Таким образом, в России в настоящее время реализуется консолидированная модель регулирования финансовой сферы и банковского сектора как одного из ключевых её элементов.

Таблица 1

## Примеры регулятивных моделей

Название модели	Характеристика	Страны
Консолидированная модель	Один мегарегулятор	Канада, Германия, Норвегия, Дания, Швеция, Россия, Исландия
Модель «Твин Пикс»	Два органа с разделенными целями	Великобритания, Австралия, Нидерланды
Гибридная модель	Отдельный регулирующий орган для каждого вида бизнеса	США, Франция, Италия, Бразилия, Испания
Институциональная модель	Самостоятельные регулирующие учреждения	Китай, Гонконг, Мексика

Источник: G30 Report, 2008.

Одним из противников создания мегарегулятора в России среди отечественных ученых является Я. М. Миркин. Среди основных факторов, определяющих неэффективность данного подхода в России, он называет (Миркин, 2013. С. 137)

- саму природу финансовой сферы и банковского сектора России (огосударствление, сверхконцентрация собственности, суперконтинентальная модель финансов);
- ограниченный потенциал Банка России как ведомства;
- принципиальное различие модели регулирования коммерческих банков и небанковских финансовых учреждений;
- сверхцентрализацию власти и полномочий Банка России.

В качестве прогноза Я. Миркин приводит два варианта развития событий: либо Банк России «придушит» финансовый рынок и сократит его масштабы, либо

мегарегулятор отделится от Банка России в рамках модели Twin Peaks и станет снова отдельным институтом.

Таким образом, нет единого мнения, эффективна ли модель мегарегулятора в России и должен ли выступать Центральный банк в данной роли.

Отвечая на второй вопрос, автор считает, что объединение функций регулирования банковского сектора и финансовых рынков под руководством Центрального банка не будет способствовать осуществлению макропруденциального надзора, активному развитию банковского сектора и финансовых рынков, снижению системных рисков по ряду причин.

Во-первых, финансовый рынок и банковский сектор имеют свои специфические особенности, не позволяющие устанавливать унифицированные требования к их деятельности. Необходимо учитывать, что финансовый рынок в России не такой развитый, как в западных странах. Установление жестких требований, применяемых в банковском секторе, не только не будет способствовать развитию финансового рынка, но и существенно ограничит его. У Банка России нет необходимой экспертизы регулирования финансового рынка.

Во-вторых, степень независимости Банка России ощутимо ниже аналогичных западных институтов. Объединение регулирования банковского сектора и финансового рынка приведет к снижению прозрачности проводимой политики и применяемых мер, что снижает эффективность регулирующего института.

В-третьих, при расширении функций Центрального банка может наблюдаться конфликт поставленных целей. Мы знаем, что такой конфликт уже существует. Речь идет о сложности проведения политики, направленной на стабильность национальной валюты и поддержание экономического роста.

В связи с этим автор считает, что более эффективно создание мегарегулятора отдельно от Центрального банка, активно с ним взаимодействующего. Мы считаем, что такая точка зрения является чрезвычайно плодотворной.

Создание единого мегарегулятора приведет к сверхжестким требованиям там, где оптимум достигается без них. Эта зарегулированность крайне вредна не только для финансового сектора России, но и для всей экономики. Передать полномочия по регулированию всего финансового сектора институту, у которого настолько низкая степень независимости, что ради достижения определенных целей, не входящих в его компетенцию, он может пренебрегать своими целями, представляется невозможным. Создание мегарегулятора на основе Центрального банка не только не станет новым шагом в светлое будущее, но и поставит экономику России в ещё более неблагоприятные условия.

Несмотря на то, что перспектива становления Центрального банка России мегарегулятором не внушает надежды, банковский сектор является одним из приоритетных направлений деятельности ЦБ. Это становится очевидным, если рассмотреть характеристики современного банковского сектора и, соответственно, ключевые направления регулятивной деятельности Банка России.

## 2. Основные характеристики банковского сектора РФ

В качестве характеристик банковского сектора России на современном этапе, имеющих особое значение в свете проблемы его регулирования, предлагается рассмотреть такие взаимосвязанные вопросы, как общий подход к роли Центрального банка, деятельность банков с высокой долей государственного участия, значение стресс-тестирования для национального банковского сектора, концентрация и уровень конкуренции банковского сектора.

1) **Роль Центрального банка.** Центральный банк – ключевой агент банковского сектора, регулирующий деятельность кредитных организаций, в том числе банков. Функции Центрального банка как регулятора можно разделить на два блока: функции ключевого игрока рынка (кредитор последней инстанции, источник ликвидности, регулятор процентных ставок и обязательных резервов) и функции надзора (макропруденциальная политика, прогнозирование системных

рисков, нормативно-правовое регулирование).

Существуют разные подходы к роли Центрального банка страны и его основным функциям. В некоторых странах (Норвегия, Дания, Швеция, Швейцария, Финляндия, Япония и ряд других стран (*Юдина, 2008. С. 88*)), ЦБ является мегарегулятором, осуществляющим надзор над банковской сферой, фондовым рынком, страховым рынком, а также осуществляющим надзор за соблюдением «правил игры» и уровнем системного риска, что подразумевает консолидированная модель. В других странах наряду с Центральным банком существует ряд других органов, регулирующих определенный финансовый сектор. Ярким примером такой системы являются США. В 2009 году президент США представил План реформы регулирования финансовых рынков США (*Локтев, 2011. С. 149*). Таким образом, в системе регулирования финансовой системы США, помимо ФРС, существуют Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC), Совет по надзору за финансовой стабильностью, Совет по системным рискам, Агентство по финансовой защите потребителей и ряд других надзорных и регулирующих органов. В Великобритании также существует отдельное Управление по финансовому регулированию и надзору. Данная организационная структура описывается гибридной моделью.

В некоторых статьях встречается точка зрения, что Банк России не обладает достаточной независимостью (автономностью), ситуация не изменится в ближайшем будущем по объективным причинам и что необходимо разделить его на два отдельных органа, первый из которых будет осуществлять денежно-кредитную политику, а второй - макропруденциальный надзор за банковским сектором (*Науменкова, Соркин и Приходько, 2014. С. 10*). Другая позиция заключается в том, что нужно еще сильнее сократить роль Центрального банка и создавать саморегулирующиеся организации, которые наравне с Центральным банком и ассоциациями банков будут следить за соблюдением законодательства игроками банковского сектора (*Крячкова, Мохов и Мохова, 2013*). Однако существуют определенные недостатки данных подходов. Из наиболее значимых можно назвать отсутствие скоординированной политики органов надзора и управления, дублирование полномочий, неравномерность в покрытии регулятивных мер, отсутствие реальных механизмов регулирования и полноценной информации у отдельных органов.

Мы считаем, что применительно к особенностям российского банковского сектора и сложившимся со временем объективным закономерностям его развития наиболее эффективной является консолидированная модель регулирования и надзора в банковском секторе. Данная модель позволит Банку России

- осуществлять наиболее эффективную микро- и макропруденциальную политику, формируя основные её направления на основе объективных данных, получаемых от финансовых организаций;
- улучшить качество контроля за транзакциями и денежными потоками;
- более точно определять риски банковского сектора;
- увеличивать скорость принятия необходимых мер;
- избежать конфликта интересов разных регулирующих органов.

В рамках данного подхода Банк России в 2011 году создал внутренний департамент финансовой стабильности, основными функциями которого являются своевременное выявление финансовых рисков и разработка мер по их снижению, взаимодействие с другими центральными банками с целью наднационального управления рисками в финансовой сфере и банковском секторе, как её составляющей.

Необходимо отметить, что для реализации данной модели необходимо очень важное условие – высокая степень прозрачности регулирующего органа. С целью повышения прозрачности его функционирования Центральный банк должен регулярно публиковать отчеты о принимаемых мерах и выбранному вектору политики. Пока что такие отчеты (*Центральный банк Российской Федерации (Банк*

России), 2014) носят в основном информативный характер, где приводятся статистические данные о прошедшем периоде, в то время, как необходимо отражение проактивных мер, принимаемых регулятором, и прогнозы увеличения системных рисков.

2) **Банки, контролируемые государством.** В России рыночная экономика и, соответственно, рыночные механизмы в банковском секторе начали развиваться значительно позже по сравнению с развитыми странами. Поэтому, хотя и прошло уже почти четверть века, российский банковский сектор нельзя назвать зрелым, самодостаточным и имеющим эффективные механизмы регулирования. Это, в частности, прослеживается в высокой доле государственного участия в банковском секторе. Более того, вмешательство государства и Центрального банка в период кризиса является необходимым, чтобы не допустить банкротства ключевых финансовых институтов. Безусловно, этому есть рациональное объяснение: нельзя отпустить банковский сектор в свободное рыночное плавание, ограничиваясь только надзором, не создав предварительно эффективные механизмы регулирования и эффективную, удобную инфраструктуру. Процесс сокращения государственного капитала с банковского сектора не должен быть одномоментным, что может привести к непоправимым последствиям, но в течение этого процесса государство и ЦБ должны принять ряд мер по эффективному контролю данной части сектора.

Прежде чем оценить собственно долю государственного участия в банковском секторе, необходимо определить, какие финансовые институты можно отнести к институтам, контролируемым государством.

Центральный банк России в отчете о развитии банковского сектора и банковского контроля 2002 года определяет банки, контролируемые государством как «банки, в капитале которых доля участия органов исполнительной власти и государственных унитарных предприятий федерального уровня и уровня субъектов превышает 50%». В отчете за 2013 года банки, контролируемые государством, определяются как «банки, в уставном капитале которых свыше 50% принадлежит государству (включая участие Банка России, Внешэкономбанка и государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов»), а также банки, являющиеся участниками банковских групп, в которых банки, контролируемые государством, являются головными» (*Центральный банк Российской Федерации (Банк России), 2013*). Очевидно, что последняя классификация более полно отражает степень участия государства в банковском секторе.

А. В. Верников в своей статье (*Верников, 2009, С. 5*) предлагает более широкую классификацию (см. рис. 1).



Рис. 1. Классификация банков, находящихся под влиянием государства  
Источник: (Верников, 2009).

Главной особенностью данной классификации является то, что при анализе доли государства в банковском секторе рассматриваются также:

- «дочерние» и «внучатые» организации компаний, находящиеся в собственности государства;

- организации, где государство является миноритарным акционером;
- организации, в которых Ассоциация по страхованию вкладов (АСВ) координирует процедуру санации, даже если акционерный и оперативный контроль перешёл к выбранному АСВ стратегическому инвестору;
- организации, в совете директоров которых участвуют топ-менеджеры государственных организаций или компаний.

Следует заметить, что данной классификации свойственна определенная степень субъективизма. Например, доля государства в капитале организации менее 50% не всегда дает государству возможность влиять на принимаемые решения. Топ-менеджеры государственных компаний также не всегда имеют решающий голос. Тем не менее, представляется, что данная классификация наиболее полно отражает степень участия государства в банковском секторе России.

После того, как были рассмотрены разные подходы к роли государства в банковском секторе, необходимо проследить количественную характеристику данной роли. Из рис. 2 мы видим, что доля банков, контролируемых государством, в совокупных активах достигла половины в 2012 году, по оценкам Банка России, и уже в 2009 году, по оценкам А. В. Верникова. Заметна разница между значениями, рассчитанными по разным классификациям. В 2010 году она достигает 4,5%, что является значительной величиной. Очевидно, что и с 2011 года доля банков, контролируемых государством, по классификации А. В. Верникова, значительно возросла. Аналитический отдел Raiffeissen bank приводит значения доли банков, контролируемых государством между значениями Центрального банка и А. В. Верникова (*CEE Banking Sector Report, 2014*).



**Рис. 2.** Рыночная доля банков, контролируемых государством, в совокупных активах банковского сектора (на начало периода)

**Источник:** данные отчетов о развитии банковского сектора и банковского надзора, статья А. В. Верникова (Верников, 2009)<sup>2</sup>.

Помимо доли в совокупных активах, большое значение имеет доля банков, контролируемых государством в совокупных депозитах и кредитах физическим и юридическим лицам всего банковского сектора. Из рис. 3 видно, что в среднем банки, контролируемые государством, привлекают половину депозитов всего банковского сектора и выдают примерно половину всех кредитов. Это опять же подтверждает то, что присутствие государства в банковском секторе значительно. Центральному банку необходимо разрабатывать отдельную политику по отношению

<sup>2</sup> За 2011-2013 годы данные по классификации А. В. Верникова отсутствуют, так как в его статье не была указана совокупность банков, по которым были осуществлены расчеты. Поэтому мы не смогли рассчитать значения рыночной доли банков в 2011-2013 годах в точном соответствии с его методикой.

к банкам с высокой долей государственного управления с целью увеличения конкурентности и прозрачности всего банковского сектора.

Необходимо отметить, что Правительство РФ в соответствии с стратегическими планами заявило о постепенном снижении доли государства в капитале крупнейших компаний, в том числе Сбербанка, ВТБ к 2020 году до уровня 51%, а после – до 25%. Но в настоящее время данное направление реализуется явно в недостаточной мере.



*Рис. 3. Рыночная доля банков, контролируемых государством, в совокупных депозитах и кредитах*

*Источник:* данные отчетов о развитии банковского сектора и банковского надзора.

Исходя из приведенных данных, можно сделать вывод, что для устойчивости и стабильности банковского сектора необходим особенный подход к ключевым игрокам рынка, системно значимым институтам, большая часть из которых – банки, контролируемые государством. Определенные проблемы у ведущих банков России автоматически превращаются в неустойчивость всего банковского сектора. Необходимо также отметить, что нужно постепенно снижать присутствие государства в банковском секторе для повышения его эффективности и прозрачности.

3) **Рынок M&A в банковском секторе.** С 1 января 2015 года вступают новые требования по минимальному собственному капиталу кредитных организаций – 300 млн. руб. На сентябрь 2014 года данному требованию не удовлетворяли 184 банка из 839 (около 20%). Существует ряд способов увеличения собственных активов, наиболее оптимальным из которых на данный момент является путь слияний и присоединений.

Однако данный путь может привести к нежелательным последствиям для банковского сектора: ещё большее усиление позиций ведущих игроков рынка, повышение концентрации активов, привлеченных средств и выданных кредитов, снижение конкуренции сектора, меньшая его прозрачность, повышение банковских рисков.

В этом направлении необходимо проводить особый надзор и регулирование. Существует три основных варианта того, какая организация будет проводить данный надзор: Антимонопольная служба, Центральный банк России или вновь созданная комиссия.

Предполагается, что Центральный банк России будет эффективнее проводить регулирование в сфере слияний и присоединений в банковском секторе по следующим причинам:

- тесная связь с целями макропруденциального регулирования;

- широкий аппарат воздействия на банки;
- наиболее полная информация о кредитных организациях и секторе в целом;
- возможность применять опыт использования стресс-тестирования.

В чем же будут заключаться функции регулятора в сделках слияний и присоединений в российском банковском секторе? Прежде всего, в функциях участника сделки, с одной стороны, и контролирующего органа - с другой, то есть регулятор будет оказывать консультационные услуги участникам сделки наряду с другими посредниками, при этом следя за тем, чтобы не возникало системных рисков, опасности снижения конкуренции, негативных последствий для самих участников сделки. При этом повысится доступность сделок слияний и присоединений для мелких банков, так как им не придется искать лучших консультантов или инвестиционных банкиров.

### Вывод

Таким образом, можно утверждать, что в последние годы наметилась четкая тенденция к возрастанию роли регулирующего органа в финансовой сфере и банковском секторе, в частности. В России проводится политика по созданию мегарегулятора в финансовом секторе. Однако к данной тенденции необходимо относиться очень осторожно. Укрупнение не всегда является залогом успеха и уж тем более не является панацеей ото всех болезней нашей экономики. Недостатки модели мегарегулятора, описанные в статье, могут привести к непоправимым последствиям и замедлить развитие России настолько, что догнать западные страны станет почти невозможно. В таком случае Россия из развивающейся страны может превратиться в страну, развивающуюся в никуда.

Какими бы ни были результаты расширения функций Банка России, банковский сектор остается одним из приоритетных направлений его деятельности. В банковском секторе существует ряд сфер, недостаточно разработанных на сегодняшний день, продуманная и взвешенная политика в которых может стать толчком для развития всего банковского сектора. Среди таких сфер были выделены осуществление особой политики, направленной на регулирование банков с государственным участием в капитале и регулирование сделок по слияниям и поглощениям в банковском секторе.

Доля банков, контролируемых государством, остается высокой и имеет тенденцию к повышению и в ближайшем будущем. Поэтому Центральному банку необходимо выработать ряд мер по наиболее эффективному воздействию на них, открытому диалогу вместе с решительными мерами регулирования. Однако роль регулятора не должна ограничиваться только контролем и созданием нормативно-правовой базы. Не менее важной ролью должно стать участие Центрального банка в рыночной деятельности и активное сотрудничество с игроками рынка для создания условий для ведения бизнеса при минимальных рисках и увеличения конкуренции. Контролирование сделок слияний и поглощений позволит не допустить повышение концентрации предложения банковских услуг в руках узкого круга игроков и, соответственно, повысить конкурентоспособность данного рынка.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Верников А. В. (2009). Доля государственного участия в банковской системе России // *Деньги и кредит*, № 11, с. 4-14.

Константинов А. В. (2014). Теория и опыт зарубежных стран в сфере финансового регулирования и их применение в российской системе // *Фундаментальные исследования*, № 9.

Крячкова Л. И., Мохов И. А. и Мохова С. С. (2013). Институциональные проблемы внедрения механизмов саморегулирования в банковский сектор РФ // *Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии*, № 6.

Локтев А. В. (2011). Зарубежный взгляд на конструктивность

государственного регулирования деятельности банковского сектора в условиях мирового экономического кризиса // *Социально-экономические явления и процессы*, № 1-2, с. 148-152.

Миркин Я. М. (2013). Предпосылки и последствия создания мегарегулятора // *Журнал Новой Экономической Ассоциации*, № 3, с. 135-139.

Науменкова С. В., Соркин И. В. и Приходько Б. В. (2014). Трансформация роли и функций центральных банков в посткризисный период // *Экономика и банки*, № 1, с. 7-15.

Пархоменко А. А. (2010). Необходимость и проблемы модернизации российского финансового сектора // *Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева*, № 3.

Тимохина А. (2012). Современные подходы к выбору модели регулирования финансового сектора национальной экономики // *Вестник Института экономики Российской академии наук*, № 4, с. 76-87.

Центральный банк Российской Федерации (Банк России) (2013) // Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. ([http://cbr.ru/publ/archive/root\\_get\\_blob.aspx?doc\\_id=9525](http://cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9525) - Дата обращения: 01.12.2014).

Центральный банк Российской Федерации (Банк России) (2014) // Обзор финансовой стабильности, июнь. ([http://cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2013-14\\_4-1r.pdf](http://cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2013-14_4-1r.pdf) - Дата обращения: 01.12.2014).

Шлыгин И. (2012). Профучастники предлагают правительству создать «Твин Пикс» на финансовом рынке // РБК 16.10.2012. (<http://www.rbcdaily.ru/finance/562949984934434> - Дата обращения: 01.12.2014).

Юдина И. Н. (2012). Роль центральных (национальных) банков как регуляторов финансовой стабильности: уроки кризисов // *Банковское дело*, № 1, с. 85-93.

G30 Report (2008). The Structure of financial supervision. ([http://www.group30.org/rpt\\_06.shtml](http://www.group30.org/rpt_06.shtml) - Access Date: 10.12.2014).

Mayes D., Pringle R. and Taylor M. (2009). Towards a new framework for financial stability. London, Central Banking Publications, Chapter 39, pp. 225-234.

#### REFERENCES

Vernikov A. V. (2009). Share of public participation in the Russian banking system. *Money and Credit*, no. 11. (In Russian).

Konstantinov A. V. (2014). Theory and experience of foreign countries in the field of financial management and their application in the Russian system. *Fundamental Research*, no. 9. (In Russian).

Kryachkova L. I., Mokhov I. A. and Mokhova S. S. (2013). Institutional problems of implementation mechanisms of self-regulation in the banking sector of the Russian Federation. *Journal of Kursk State Agricultural Academy*, no. 6. (In Russian).

Loktev A. V. (2011). Foreign constructive view on the state regulation of the banking sector during the global economic crisis. *Socio-Economic Phenomena and Processes*, no. 1-2. (In Russian).

Mirkin Ya. M. (2013). Background and implications of the mega-regulator. *Journal of the New Economic Association*, no. 3. (In Russian).

Naumenkova S. V., Sorokin I. V. and Prikhodko B. V. (2014). Transformation of the role and functions of central banks in the post-crisis period. *Economics and Banking*, no. 1. (In Russian).

Parkhomenko A. A. (2010). Necessity and problems of modernization of the Russian financial sector. *Bulletin of the Siberian State Aerospace University named after Academician M. F. Reshetnev*, no. 3. (In Russian).

Timokhina A. (2012). Current approaches to the choice of model of regulation of the financial sector of the national economy. *Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*, no. 4. (In Russian).

The Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia) (2013) "Report on

the development of the banking sector and banking supervision". ([http://cbr.ru/publ/archive/root\\_get\\_blob.aspx?doc\\_id=9525](http://cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9525) - Access Date: 01.12.2014). (In Russian).

The Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia) (2014) "Financial Stability Review" ([http://cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2013-14\\_4-1r.pdf](http://cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2013-14_4-1r.pdf) - Access Date: 01.12.2014). (In Russian).

*Shlygin I.* (2012). Professional participants suggest that the Government create a "Twin Peaks" in the financial market // RBC. (<http://www.rbcdaily.ru/finance/562949984934434> - Access Date: 01.12.2014). (In Russian).

*Yudina I. N.* (2012). The role of the central (national) banks as regulators of financial stability: lessons from the crisis. *Banking*, no. 1. (In Russian).

G30 Report (2008). The Structure of financial supervision. ([http://www.group30.org/rpt\\_06.shtml](http://www.group30.org/rpt_06.shtml) - Access Date: 10.12.2014).

*Mayer D., Pringle R. and Taylor M.* (2009). Towards a new framework for financial stability. London, Central Banking Publications, Chapter 39, pp. 225-234.

**СВЕТ И ТЕНИ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР  
(РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ Р. М. НУРЕЕВА И  
Е. В. МАРКИНА «ЭКОНОМИКА ОЛИМПИЙСКИХ ИГР»,  
М.: НОРМА, 2014, 144 С.)**

**ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ**

*доктор экономических наук, профессор,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: volchik@mail.ru*

*Рецензия посвящена анализу монографии "Экономика Олимпийских игр" Р. М. Нуреева и Е. В. Маркина. Рассмотрен опыт изучения вопросов экономики спорта и Олимпийских игр в зарубежной и отечественной литературе. Дана характеристика всех глав монографии, проведён их детальный анализ. Характеризуются основные этапы финансирования международного олимпийского движения, а также диверсификация источников финансирования Олимпийских игр. Раскрывается понятие олимпийского делового цикла, показываются его единство и различия с экономическими циклами Жугляра. Олимпийский деловой цикл рассматривается как единство экономической и политической активности. Дается анализ издержек и выгод на различных этапах олимпийского делового цикла и исследуются основные модели управления и финансирования Олимпийских игр. Особое внимание уделено успехам и провалам Олимпийских зимних игр и в этом контексте проанализированы первые социально-экономические итоги XXII Олимпийских зимних игр 2014 года в Сочи. Выявлены сильные и слабые стороны монографии, как с точки зрения использованного материала, так и с точки зрения возможности его использования для учебного процесса.*

**Ключевые слова:** *Олимпийские игры; олимпийское движение; Международный Олимпийский комитет (МОК); олимпийский деловой цикл; Сочи 2014; анализ издержек и выгод.*

**LIGHTS AND SHADOWS OF OLYMPIC GAMES  
(REVIEW OF THE R. M. NUREEV & E. V. MARKIN  
MONOGRAPH «OLYMPIC GAMES ECONOMICS»,  
MOSCOW, NORMA, 2014, 144 P.)**

**VOLCHIK VYACHESLAV, V.,**

*Doctor of Economics (DSc), Professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: volchik@sfedu.ru*

*Review devoted to the analysis of the monograph "Olympic Games Economics", prepared by R. M. Nureyev and E. V. Markin. The experience of studying economic issues of sport and the Olympic Games in the foreign and domestic literature is analyzed. A description of all monograph's chapters and its detailed analysis is done. In the review the main stages of the international Olympic movement financing are described, as well as the diversification of funding sources of the Olympics. There is a notion of the Olympic business cycle in the review, its unity and differences with Zhuglar economic cycles are shown. Olympic business cycle is considered as a unity of economic and political activity.*

*Cost-benefit analysis on the time-different stages of the business cycle of the Olympic is given and the main control model and financing of the Olympic Games are examined. Particular attention is paid to the successes and failures of the Olympic Winter Games. In this context the analysis of the first socio-economic results of the XXII Olympic winter-these Games 2014 in Sochi is done.*

*Identified the strengths and weaknesses of the monograph, both in terms of material used, and possibility of its use in the educational process.*

**Keywords:** *Olympic Games; Olympic movement; International Olympic Committee (IOC); Olympic business cycle; Sochi 2014; cost-benefit analysis.*

**JEL:** *L83, D61, E32, O57.*

Крупные международные мероприятия, к которым относятся и Олимпийские игры, всегда связаны со значительными затратами и с ожидаемыми доходами для государства, для частного бизнеса и для общества в целом. При подготовке и проведении Олимпийских игр возвращаются значительные финансовые средства, а сам процесс связан с большими внешними эффектами. Рассмотрение задач эффективного расходования финансов, развития инфраструктуры, сопутствующей Играм индустрии и получение наибольших выгод от проведения Олимпийских игр имеет важное значение. Особую актуальность тема исследования приобрела в связи с проведением в 2014 году на юге России, в г. Сочи, Олимпийских игр.

Целью монографии «Экономика Олимпийских игр» является выявление особенностей влияния макроэкономических факторов (трудовые ресурсы, производство, технологии, инвестиции и др.) на развитие и рост экономики страны проведения современных Олимпийских игр в процессе их подготовки и проведения. Авторами предлагаются «стратегические направления совершенствования механизма влияния макроэкономических факторов на рост экономики» как России, так и других стран проведения современных Олимпийских игр.

Экономика спорта становится всё более актуальным направлением экономических исследований. Важный вклад в разработку этой проблематики внёс В. Андрефф (*Andreff, 1986; 2010*). Вопросам изучения экономики Олимпийских игр посвящены отдельные разделы учебников Р. Форты (*Fort, 2005*), П. Даунворда, А. Дусона, Т. Деэнга (*Downword, Dawson and Dejonghe, 2011*), Ч. Клотфельтера (*Clotfelter, 2011*) и ридеров по экономике спорта (*Handbook on the Economics of Sport, 2009*). Однако в центре внимания этих авторов были не мегаспортивные соревнования, а экономика профессионального спорта.

Необходимо отметить, что работ, посвящённых изучению влияния крупных спортивных событий на макроэкономику страны, региона, немного в отечественной литературе. Различные аспекты экономического влияния Олимпийских игр исследовали В. И. Коваль (*Коваль, 1978*), Д. А. Кружков (*Кружков, 1997*), А. В. Понявин (*Понявин, 2002; 2003а; 2003б*) и др. Одним из наиболее известных авторов, занимающихся исследованием, в частности, влияния Олимпийских игр на экономику страны проведения является Х. Преусс (*Preuss, 2000; 2004; 2006*), на работы которого авторы неоднократно ссылаются в своей работе. Также опыту организации крупных международных соревнований посвящены работы Ч. Бладена, Д. Кеннелла, Е. Абсон, Н. Вайлда (*Bladen, Kennel, Abson and Wilde, 2012*), Е. Теодораки (*Teodoraki, 2007*) и др.

Необходимо отметить, что отдельные главы монографии были опубликованы не только в центральных периодических изданиях (*Нуреев и Маркин, 2010; 2014*), но и в Ростовских журналах: Вестник Ростовского государственного университета, TERRA ECONOMICUS, Вопросы регулирования экономики (*Нуреев и Маркин, 2008; 2009; Нуреев, Маркин и Гречкин, 2014*). Однако собранные вместе они дают комплексную характеристику описываемого явления. В монографии приведены результаты почти 10-летней работы авторов. Отдельные результаты исследования докладывались авторами на различных международных конференциях и

симпозиумах: на I-й европейской конференции по экономике спорта (Париж, Франция, сентябрь 2009), на ежегодной европейской конференции по теории общественного выбора (Измир, Турция, апрель 2010), на ежегодных конференциях по теории общественного выбора (Монтеррей, США, март 2010 и Сан-Антонио, США, март 2011), на международной конвенции по науке, образованию и медицине в спорте (Глазго, Великобритания, июнь 2012), на 6-м международном симпозиуме по бизнесу в спорте (Буэнос-Айрес, Аргентина, сентябрь 2013), на 4-й международной научно-практической конференции «Будущее Европы и России в посткризисном мире» (Ницца, Франция, май 2014), на конференции европейской ассоциации по экономической компаративистике (Будапешт, Венгрия, сентябрь 2014), на Первой международной школе молодых ученых в области экономики и права на Юге России (Сочи, Россия, октябрь 2014).

Структура монографии выстроена очень логично. Она состоит из введения, 4-х глав и заключения.

В первой главе анализируются этапы финансирования международного олимпийского движения. Авторы наглядно показывают, как Олимпийские игры превратились в одно из самых значимых событий в мире и, в первую очередь, в экономическом плане. Р. М. Нуреев и Е. В. Маркин приводят группировку этапов формирования структуры финансирования Олимпийских игр:

- I этап: формирование механизмов финансирования олимпийского движения (1896-1932);
- II этап: поиск новых источников финансирования олимпийского движения (1932-1972);
- III этап: оптимизация источников финансирования олимпийского движения (1972-1998).
- Авторы также уточняют её и дополняют новым IV этапом - внедрение и финансовое использование высоких технологий (1998- н.м.).

Авторы заключают, что Интернет превращается в важную составляющую финансовых поступлений. В этой же главе также раскрываются основные источники финансирования Олимпийских игр и механизм их распределения между МОК, национальными олимпийскими комитетами (НОК), международными спортивными федерациями, организационными комитетами Олимпийских игр и др. К основным источникам относятся продажа прав на телетрансляции, программа олимпийского партнёрства, официальная поддержка и лицензирование, продажа билетов на соревнования, национальное спонсорство и лицензирование.

Для анализа влияния Олимпийских игр на национальную экономику страны их проведения авторы обосновали необходимость введения нового понятия – олимпийского делового цикла (глава 2). Выделение основных этапов олимпийского делового цикла довольно очевидно: предолимпийский этап, олимпийский и постолимпийский этапы. Олимпийский деловой цикл - это период времени повышенной деловой активности государства, общества, бизнеса, дающего импульс развитию экономики и направленного на достижение двух основных целей при подготовке и проведении Игр: получение максимальной прибыли (к данной цели в большей степени стремится частный бизнес) и достижение большего влияния на экономику (заинтересовано государство). Олимпийский деловой цикл рассматривается авторами как с точки зрения классического делового цикла Жугляра, так и с учётом особенностей подготовки и проведения Олимпийских игр. Введение подобного определения позволило однозначно интерпретировать данное понятие и предложить его для дальнейшего использования в работах по олимпийской тематике. Авторы выявляют закономерности политической и экономической активности на разных этапах олимпийского делового цикла.

В рамках предолимпийского этапа выделяются 2 подэтапа – выбор страны и столицы очередных Олимпийских игр и период подготовки самих Игр, когда столица уже выбрана. Несомненный интерес представляет процедура голосования.

Она включает 11 индикаторов, характеризующих города-претенденты по соответствию требованиям, необходимым для организации Олимпийских игр:

1. Поддержка государства, законодательство и общественная поддержка;
2. Развитость инфраструктуры;
3. Спортивные сооружения;
4. Олимпийская деревня;
5. Окружающая среда;
6. Размещение;
7. Транспортная система;
8. Безопасность;
9. Опыт организации крупных спортивных мероприятий;
10. Финансирование;
11. Пост-олимпийское наследие (стр. 41).

Авторы не ограничиваются общей характеристикой этих индикаторов, но и показывают конкретный процесс выбора города проведения Игр XXXI Олимпиады 2016 года.

Третья глава посвящена анализу издержек и выгод от проведения Олимпийских игр на каждом этапе олимпийского делового цикла, что позволяет им охарактеризовать основные модели управления и финансирования Олимпийских игр. Вслед за Х. Преуссом они выделяют 3 модели управления и финансирования Игр: модель государственного управления и финансирования, смешанная модель и модель частного управления и финансирования, однако уточняют критерии их выделения. Такой подход позволил авторам показать достоинства и недостатки каждой из этих моделей на примере Олимпийских игр 1972-2008 гг.

Определив и дополнив методологическую базу для исследования, авторы переходят к рассмотрению практических результатов проведения Олимпийских игр. Ими подробно рассматриваются основные макроэкономические показатели 5 стран, организовавших Олимпийские игры в конце XX – начале XXI века. Все они рассматриваются в рамках олимпийского делового цикла, который для каждой из стран – свой. Авторы делают выводы и обосновывают, что важные для роста макроэкономические показатели для большинства стран имеют положительную динамику, тогда как отрицательные, наоборот, уменьшаются и также способствуют росту.

Достоинством работы является сочетание теоретических положений со статистическими исследованиями макроэкономических показателей стран проведения Игр и достигнутыми в них внешними эффектами. Результаты анализа типов городов, проводивших Игры Олимпиад и Олимпийские зимние игры, позволили авторам выявить закономерности между экономическим успехом Игр и типом города, а также моделью управления и финансирования, которая была использована. Данные выводы позволили авторам сформулировать рекомендации по дальнейшему использованию данного подхода для усиления воздействия макроэкономических факторов олимпийского делового цикла на региональную и национальную экономику.

Большой интерес представляет материал, посвящённый Олимпийским зимним играм в Сочи 2014 года. Авторы анализируют актуальную статистику основных социально-экономических показателей г. Сочи и Краснодарского края за период с начала 2000-х годов до 2013 года. Большая часть рассматриваемого периода приходится на олимпийский деловой цикл Сочи. Авторы указывают на зависимость резкого роста и улучшения ключевых социально-экономических показателей и наличия олимпийского делового цикла. Среди них, например, отраслевая структура инвестиций в г. Сочи, динамика среднедушевых доходов населения, динамика потребительских расходов на душу населения, динамика уровня безработицы, среднемесячная начисленная номинальная заработная плата и др.

Р. М. Нуреев и Е. В. Маркин делают выводы, что проведение Олимпийских

зимних игр в Сочи, безусловно, дало мощный импульс для развития региональной и городской экономики и инфраструктуры. Однако на фоне рекордных (по сравнению с другими Олимпийскими зимними играми) затрат и небольшого периода времени после окончания Игр пока рано говорить об их однозначной экономической успешности.

При всех достоинствах монографии у неё также есть ряд недостатков, устранение которых позволило бы сделать её лучше.

Во-первых, авторам стоило бы дополнить главы монографии учебно-методическими материалами. Это позволило бы более полно использовать её в рамках учебного процесса и рекомендовать в качестве базы для подготовки учебного курса.

Во-вторых, резюме на английском языке недостаточно полно отражает материал всей монографии, а описывает в основном олимпийский деловой цикл. Расширение материала на английском языке, несомненно, сделает монографию ещё более привлекательной среди иностранных читателей.

Монография "Экономика Олимпийских игр" представляет несомненный интерес, как для экономистов, так и для людей, интересующихся экономикой спорта и олимпийского движения, и, несомненно, завоеует широкую читательскую аудиторию.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Коваль В. И.* (1978). Олимпиада 80 (экономический аспект). М.: «ЗНАНИЕ».
- Кружков Д. А.* (1997). Периодизация международного олимпийского движения по экономическому критерию. Тенденции становления маркетинга в регионах России. Материалы VII Олимпийской научной сессии молодых учёных и студентов России «Олимпизм, олимпийское движение, олимпийские игры (история и современность)». М.: Советский спорт.
- Нуреев Р. М. и Маркин Е. В.* (2008). Олимпийский деловой цикл // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 6, № 3, с. 50-65.
- Нуреев Р. М. и Маркин Е. В.* (2009). Эти разные Олимпийские игры // *TERRA ECONOMICUS (Пространство экономики)*, Ростов-на-Дону, Т. 7, № 3.
- Нуреев Р. М. и Маркин Е. В.* (2010). Издержки и выгоды Олимпийских игр // *Общественные науки и современность*. М.: НАУКА, № 1.
- Нуреев Р. М. и Маркин Е. В.* (2014). Модели управления и финансирования олимпийских игр // *Общественные науки и современность*. М.: НАУКА, № 6.
- Нуреев Р. М., Маркин Е. В. и Гречкин М. А.* (2014). XXII Олимпийские зимние игры 2014 г. в Сочи: первые итоги // *Вопросы регулирования экономики*, Т. 5, № 2.
- Понявин А. В.* (2002). Олимпийский маркетинг // *Маркетинг в России и за рубежом*, № 6 (32).
- Понявин А. В.* (2003а). Олимпийские Игры: спорт и коммерция // *Маркетинг*, № 2 (69), с. 100-106.
- Понявин А. В.* (2003б). Телевидение как приоритетное направление олимпийского маркетинга // *Экономика и финансы*, № 10 (32).
- Andreff W.* (1986). *Economie du sport* / Wladimir Andreff, Jean-François Nys. Paris: Presses Universitaires de France, 127 p.
- Andreff W.* (2010). *Economie internationale du sport*. Grenoble.
- Bladen C., Kennel J., Abson E. and Wilde N.* (2012). *Events management. An Introduction*. Routledge, USA.
- Clotfelter C.* (2011). *Big Time Sports in American Universities*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Downword P., Dawson A. and Dejonghe T.* (2011). *Sport Economics. Theory, Evidence and Policy*. Routledge.
- Fort Rodney D.* (2005). *Sports Economics*. 2nd edition, Pearson Princess Hall.

Handbook on the Economics of Sport (2009). Edited by Wladimir Andreff and Stefan Szymanski. Published by Edward Elgar Publishing Limited.

Preuss H. (2000). Economics of the Olympic Games. Hosting the Games 1972-2000. Sydney: Walla Walla Press in conjunction with the Centre for Olympic Studies, The University of New South Wales, 291 p.

Preuss H. (2004). The Economics of Staging the Olympics. A Comparison of the Games 1972-2008, Cheltenham, Glos: Edward Elgar.

Preuss H. (2006). Winners and Losers of the Olympic Games. In B. Houlihan (Ed.), Sport & Society, 2nd edition, London: Thousand Oaks, CA & New Dehli: Sage, in Press.

Teodoraki E. (2007). Olympic Event Organization. ELSEVIER, Oxford, UK.

#### REFERENCES

Koval V. I. (1978). Olympics 80 (economic aspect). Moscow, "Knowledge [Znaniye]" Publ. (In Russian).

Kruzhhkov D. A. (1997). Periodization of the international Olympic movement on economic criteria. Tendencies of Marketing in the Regions of Russia. Proceedings of the VII Olympic Scientific Session of Young Scientists and Students of Russia "Olympism, the Olympic Movement, the Olympic Games (History and Modernity)". Moscow, Publ. House Soviet sport. (In Russian).

Nureev R. M. and Markin E. V. (2008). Olympic business cycle. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 6, no. 3, pp. 50-65. (In Russian).

Nureev R. M. and Markin E. V. (2009). These sundry Olympic Games. *TERRA ECONOMICUS*, Rostov-on-Don, vol. 7, no. 3. (In Russian).

Nureev R. M. and Markin E. V. (2010). Costs and benefits of the Olympic Games. *Social Science and the Modernity*. Moscow, Science [Nauka] Publ., no. 1. (In Russian).

Nureev R. M. and Markin E. V. (2014). Model of management and financing of the Olympic Games. *Social Science and the Modernity*. Moscow, Science [Nauka] Publ., no. 6. (In Russian).

Nureev R. M. and Markin E. V. and Grechkin M. A. (2014). XXII Olympic Winter Games of 2014 in Sochi: first results. *Journal of Economic Regulation*, vol. 5, no. 2. (In Russian).

Ponyavin A. V. (2002). Olympic marketing. *Marketing in Russia and Abroad*, no. 6 (32). (In Russian).

Ponyavin A. V. (2003a). Olympic Games: sport and commerce. *Marketing*, no. 2 (69), pp. 100-106. (In Russian).

Ponyavin A. V. (2003b). Television as a priority of the Olympic marketing. *Economy and Finance*, no. 10 (32). (In Russian).

Andreff W. (1986). *Economie du sport* / Wladimir Andreff, Jean-François Nys. Paris, Presses Universitaires de France, 127 p.

Andreff W. (2010). *Economie internationale du sport*. Grenoble.

Bladen C., Kennel J., Abson E. and Wilde N. (2012). Events management. An Introduction. Routledge, USA.

Clotfelter C. (2011). Big Time Sports in American Universities. Cambridge, Cambridge University Press.

Downword P., Dawson A. and Dejonghe T. (2011). Sport Economics. Theory, Evidence and Policy. Routledge.

Fort Rodney D. (2005). Sports Economics. 2nd edition, Pearson Princess Hall.

Handbook on the Economics of Sport (2009). Edited by Wladimir Andreff and Stefan Szymanski. Published by Edward Elgar Publishing Limited.

Preuss H. (2000). Economics of the Olympic Games. Hosting the Games 1972-2000. Sydney, Walla Walla Press in conjunction with the Centre for Olympic Studies, The University of New South Wales, 291 p.

Preuss H. (2004). The Economics of Staging the Olympics. A Comparison of the Games 1972-2008, Cheltenham, Glos, Edward Elgar.

*Preuss H.* (2006). Winners and Losers of the Olympic Games. In B. Houlihan (Ed.), *Sport & Society*, 2nd edition, London: Thousand Oaks, CA & New Dehli, Sage, in Press.

*Teodoraki E.* (2007). *Olympic Event Organization*. ELSEVIER, Oxford, UK.

**ПОДПИСКА-2015****НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

**Journal of Institutional Studies**

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2014»,  
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-2015****НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

**Journal of Economic Regulation**

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2014»,  
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.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!**

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES  
(Журнал институциональных исследований)

Том 6, № 4. 2014

Сдано в набор 10.12.2014.

Подписано в печать 19.12.2014

Тираж: 500 экз. Заказ № 150.