

ISSN 2412-6039 (Online)

ISSN 2076-6297 (Print)

# Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**ТОМ 7**

**НОМЕР 3**

**2015**

Журнал издается при поддержке  
Международной ассоциации институциональных исследований



# Journal of Institutional Studies

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

Журнал издаётся с 2009 г., выходит 4 раза в год.  
Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).  
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*),

**Барсукова С. Ю.** (*НИУ ВШЭ*), **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.

Included in the Russian Science Citation Index (RSCI).

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),*

*Barsukova S. Yu. (HSE), 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)*

*ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ*

- Ефимов В. М.** Институциональный подход в экономической науке  
и к экономической науке. Часть 1 ..... 6

*ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ*

- Розинская Н. А.** Истоки современной экономической системы:  
Англия или Голландия ..... 50

*СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ*

- Агамирова М. Е.** Европейская методика по оценке правомерности  
вертикальных ограничивающих соглашений методом  
«взвешенного подхода» в контексте обсуждения характера  
специфических инвестиций ..... 64
- Дзагурова Н. Б., Невидомская М. А.** «Запаздывание» специфических  
инвестиций как временной аналог недоинвестирования ..... 76
- Левин С. Н., Каган Е. С., Саблин К. С.** Регионы «ресурсного типа» в  
современной российской экономике ..... 92

*ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ*

- Балацкий Е. В., Екимова Н. А.** Рейтингование участников  
российского рынка экономических исследований ..... 102
- Курбатова М. В., Каган Е. С.** Оценка степени значимости  
эффектов внешнего контроля деятельности преподавателей вузов ..... 122

*ДЕБЮТ*

- Чупин Р. И.** Институционализация социальных стандартов  
качества потребительских благ (на примере пищевых продуктов) ..... 144

*THEORY AND METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMICS*

**Yefimov V. M.** Institutional approach in economics and to economics. Part I ..... 6

*INSTITUTIONAL ECONOMIC HISTORY*

**Rozinskaya N. A.** Origins of modern economic system: England or Holland ..... 50

*MODERN INSTITUTIONAL THEORY*

- Agamirova M. E.** European methodology of analysis vertical restraints under rule of reason in context of cooperative relation specific investments ..... 64
- Dzagurova N. B., Nevidomskaya M. A.** The «delay» of specific investments as the temporal analogue of underinvestment ..... 76
- Levin S. N., Kagan E. S., Sablin K. S.** «Resource type» regions in the modern Russian economy ..... 92

*INSTITUTIONAL ANALYSIS OF EDUCATION*

- Balatsky E. V., Ekimova N. A.** Ranking the participants of economic studies market in Russia ..... 102
- Kurbatova M. V., Kagan E. S.** Significance assessment of the external control effects of lecturers ..... 122

*DEBUT*

- Chupin R. I.** The institutionalization of consumer's goods social standards (in terms of foodstuffs) ..... 144

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ И К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ ЧАСТЬ I

ЕФИМОВ ВЛАДИМИР МАКСОВИЧ,

*доктор экономических наук,  
ЦЭМИ РАН,  
Docteur en Etudes du Développement,  
Женевский университет,  
независимый исследователь, Франция,  
e-mail: vladimir.yefimov@wanadoo.fr*

*В статье делается попытка обосновать альтернативную принятой методологию экономической науки, а также осуществить соответствующий пересмотр истории этой дисциплины. В ней объясняется, почему эта дисциплина, как в своей ортодоксальной форме, так и для большинства ее неортодоксальных направлений, является познавательно бесплодной, а социально-экономико-политически вредной. Статья может рассматриваться как манифест, призывающий к радикальному изменению дисциплины. Как такой манифест, статья, вероятно, могла бы быть названа «Экономическая дисциплина: от покаяния к воскресению», то есть я предлагаю экономистам покаяться в том зле, которая дисциплина принесла, и на базе этой рефлексии возродить ее на другой методологической основе, которая способна сделать экономическую науку социально полезной. Первая часть статьи, опубликованная в этом номере журнала, состоит из трех разделов. В первом разделе обосновывается утверждение, что экономическая наука застряла в метафизически-абстрактном состоянии со своим абстрактно-априорным подходом, а ее ортодоксальная часть во многом играет роль теологии светской рыночной религии. Во втором разделе характеризуется методология, применение которой позволило бы сделать «экономическую науку» действительно научной. В третьем разделе показывается, как это можно осуществить.*

**Ключевые слова:** абстрактно-априорный подход; экономическая дисциплина как теология рыночной религии; конструктивистская методология науки; конструктивистская институциональная экономика.

## INSTITUTIONAL APPROACH IN ECONOMICS AND TO ECONOMICS PART I

YEFIMOV VLADIMIR, M.,

*PhD, Central Economics and mathematics Institute of RAS,  
Docteur en Etudes du Développement,  
University of Geneva,  
Independent Researcher, France,  
e-mail: vladimir.yefimov@wanadoo.fr*

*The paper attempts to justify an alternative to conventional methodology of economics, as well as make a corresponding revision of the history of this discipline. It explains why the discipline in its orthodox version, and for the most unorthodox directions, is cognitively sterile and socio-economic-politically very harmful. The article can be seen as a manifesto which calls for a radical change in the discipline. As a manifesto, it probably could be called "Economics: from repentance and resurrection", that is, I suggest to economists to repent of the harm that this discipline has brought and on the basis of this reflection to revive it in a different methodological framework that is able to make economics socially useful. The first part of the article published in this issue, consists of three sections. The first section justifies the claim that economics is stuck in metaphysical-abstract state with its abstract-a priori approach, and that its orthodox part is theology plays the role of a theology of the secular market religion. The second section summarizes the methodology, the use of which would make "economic science" truly scientific. The third section shows how this can be implemented.*

**Keywords:** *abstract-a priori approach; economic disciplines as theology of market religion; constructivist methodology of science; constructivist institutional economics.*

**JEL:** *B52, C91, D03.*

«Пародируя высказывание Маркса, можно было бы сказать, что «философы (или экономисты) только и делали, что преобразовывали мир, сейчас речь идет о том, чтобы его понять»  
(Callon et Latour, 1997. P. 45).

### 1. «Экономическая наука» в координатах «трех состояний интеллектуальной эволюции человечества»

В первой половине XIX века Огюст Конт предложил выделять три стадии в интеллектуальной эволюции человечества: теологическую, которую он называл также фиктивной; метафизическую или абстрактную; и научную, реальную, положительную или позитивную (Конт, 2003. С. 54-80). Он называет эти стадии состояниями (états), тем самым подчеркивая, что наступление новой стадии теоретических представлений не исключает предыдущих, а характеризуется доминантой этого состояния. По отношению к каждой отдельной области реальности в каждый исторический период каждое конкретное общество/сообщество может находиться преимущественно в том или ином из трех состояний. В трактовке Конта позитивное – это достоверное и полезное знание (Степин, 2006. С. 15). Во второй половине XIX века в своей знаменитой статье «Закрепление убеждения»<sup>1</sup> Чарльз Пирс говорит по существу о том же самом, выделяя три метода фиксации определенного понимания<sup>2</sup> в трактовке некоторых вопросов внутри отдельных обществ/сообществ, а именно: метод авторитета, априорный метод и научный метод (Пирс, 2000а. С. 244-265). И Конт, и Пирс понимали под научным исследованием такое, которое основано на опыте, наблюдении и эксперименте.

Вот что Пирс пишет по поводу метода авторитета, который является методом закрепления определенного теологического типа теоретизирования: «Создадим институт, цель которого состоит в том, чтобы привлечь внимание людей к

<sup>1</sup> Английское слово *belief* и французское слово *croiance*, которые Пирс использует в своих двух вариантах публикации этой статьи (Peirce, 1992. P. 109-123; 2002. P. 214-235) были переведены на русский язык как «верование» (Пирс, 2000а) или как «убеждение» (Пирс, 2000б). Оба перевода, по моему мнению, не совсем точно отражают смысл, который вкладывал Пирс в эти слова. В «Большом англо-русском словаре» (Гальперин и Медникова, 1987) дается три варианта перевода слова *belief*: 1) вера, доверие; 2) вера, убеждение, включая религиозное верование и вероучение; 3) мнение, убеждение, понимание. По контексту статьи можно понять, что речь скорее идет о «понимании».

<sup>2</sup> Сейчас, после таких философов сторонников герменевтики, как Ганс-Георг Гадамер и Поль Рикер, а также социолога-экономиста Макса Вебера, понятие «понимание» теснейшим образом связывается с понятием «интерпретация».

правильным учениям, (будем) постоянно повторять их и обучать им молодежь, в то же время этот институт должен обладать силой, достаточной для того, чтобы предотвратить изучение, защиту и изложение противоположных учений. Устраним из представлений людей все мыслимые причины умственных изменений. Будем держать их в невежестве, чтобы они не научились думать иначе, чем они думают. Привлечем на свою сторону их страсти, так чтобы они относились к индивидуальным и необычным мнениям с ненавистью и ужасом. Запугаем и заставим замолчать всех тех, кто отвергает установленную веру. <...> Этот метод с древнейших времен был одним из главных средств поддержания правильных теологических и политических учений и сохранения их универсального, или всеобщего характера» (Пирс, 2000а. С. 249-250). Конечно, таким институтом была средневековая католическая церковь с ее инквизицией. Таким институтом было также советское государство с его системой образования, средствами массовой информации и карательными органами. Но во многом таким же институтом сейчас является и институт экономической науки в США и Западной Европе.

Институт советской экономической науки, как и всего обществознания, был важным элементом института советского государства и находился под непосредственным контролем ЦК, обкомов и райкомов КПСС и под неусыпным наблюдением КГБ. Советская экономическая наука в послевоенное время превращается под руководством Сталина в разновидность мирской (светской) теологии<sup>3</sup>. Марксизм-ленинизм служил в СССР официальной светской (мирской) атеистической религией. Связь русского коммунизма и православной традиции, что в свое время правильно подметил Н. А. Бердяев в своей книге «Истоки и смысл русского коммунизма», облегчила введение в Советском Союзе этой новой религии. Помогли этому и православные традиции подчиненности церкви государству и ее строго иерархической организации. Место Бога в этой религии занял коммунизм - светлое будущее человечества. Роль церкви как института играла КПСС. Пророком был Маркс, вместе с Энгельсом, отцами церкви – Ленин и Сталин, святыми текстами - их произведения. Церковные службы осуществлялись в виде идеологических собраний, в том числе партсобраний. Марксистско-ленинская философия (диалектический и исторический материализм), политическая экономия и научный коммунизм представляли собой теологию этой религии<sup>4</sup>. Эта религия активно влияла на экономическую науку на Западе, в частности, через западноевропейские коммунистические партии. После ослабления, а затем и распада СССР, марксистки ориентированная экономическая наука практически полностью исчезает в западноевропейских университетах (Pouch, 2001).

По моему мнению, западная экономическая наука проделывает в XX веке эволюцию, обратную той, которую описал Конт. Она прошла от достаточно развитого позитивного направления начала века к все большей абстрактной метафизической составляющей в экономической мысли в середине века и к абсолютной доминанте теологического взгляда на нее в конце века. Институт западной экономической науки формально не находится под тотальным контролем государства. Оно оказывает на него некоторые регулирующие воздействия, в том числе финансового порядка. Такие воздействия правящий класс активно осуществляет и непосредственно через свои частные фонды. Этого сейчас оказывается вполне достаточно для ориентации экономической науки во вполне определенном направлении. Институт экономической науки, как он существует на Западе, очень эффективно воплощает метод авторитета, о котором выше говорилось в приведенной цитате из Пирса. В институте экономической науки этот метод проявляется в

<sup>3</sup> Я полагаю, что изучение Сталиным с восьмилетнего возраста в течение 11 лет теологии, 6 лет в Горьком духовном училище и 5 лет в Тифлисской православной духовной семинарии, по которой у него, в отличие от других предметов, были отличные оценки, не прошло для будущего «отца народов» даром. К. В. Островитянов, сыгравший вторую после Сталина роль в становлении советской политэкономии, безусловно также хорошо знал методологию теологии, окончив в возрасте 20 лет Тамбовскую духовную семинарию.

<sup>4</sup> Процесс формирования этой теологии в части политической экономии социализма очень хорошо описан в (Касьян, 2008. С. 209-226).

учебных планах и программах, методе подбора студентов, правил конкурсов на замещение вакантных должностей преподавателей-исследователей, системы публикаций статей в научных журналах, учебников и научных монографий, организации научных конференций, семинаров и школ. И действует этот институт по поддержанию главенства определенной экономической науки-теологии в западных университетах ничуть не менее эффективно, чем в прошлом в СССР институт советской экономической науки, оставляя вне ее всех инакомыслящих и принуждая шагать в ногу под страхом вполне ощутимых кар всех, кто находится внутри него. Интересно отметить, что как представители академической экономической профессии<sup>5</sup>, так и представители академической теологической профессии<sup>6</sup> на Западе все больше и больше осознают, что они по существу занимаются родственными вещами.

Сейчас традиционная, то есть христианская, теология вошла в российские высшие учебные заведения и Минобрнауки РФ утвердил соответствующий Государственный образовательный стандарт по направлению «Теология»<sup>7</sup>, предусматривающий подготовку специалистов со степенями бакалавра и магистра теологии. Университетская теология понимается как «особая (преимущественно рационально-логическая) форма христианского учительства, осуществляемая в рамках государственного образовательного учреждения» (Назаров, 2004. С. 9). Появление теологии в качестве «университетской науки» происходит в 12 веке. С этого времени постепенно «предмет теологии претерпел на почве западной культуры качественные изменения: из преимущественно систематизации и комментирования текстов Откровения (что было характерно для всего раннего Средневековья) теология превращается в дедуктивную науку, претендующую на рациональное обоснование веры» (Назаров, 2004. С. 11). К апологетической и догматической функциям теологии добавляется критическая и логическая. Следует подчеркнуть, что в теологической литературе, в том числе, в учебниках, теология рассматривается как наука<sup>8</sup>, как особая область знания (Назаров, 2004. С. 15).

Насколько современная западная экономическая наука близка теологии по своей методологии и по своему духу? Вот, как отвечает на этот вопрос профессор экономики Мэрилендского университета Роберт Нэлсон в начале своей книги, посвященной его развернутому рассмотрению: «Экономисты думают о себе как об ученых, но я буду оспаривать в этой книге, что они скорее теологи. Самые близкие предшественники нынешних членов профессии академических экономистов не ученые такие как Альберт Эйнштейн или Исаак Ньютон, правильнее было бы сказать, что мы экономисты являемся в действительности наследниками Фомы Аквинского и Мартина Лютера» (Nelson, 2001. P. XV). По его мнению, члены

<sup>5</sup> См. «Экономика как религия. От Самуэлясона до чикагской школы и дальше» Роберта Нельсона (Nelson, 2001), «Путеводитель по экономической теологии» Данкана Фоли (Foley, 2006).

<sup>6</sup> См. «Свести вместе еще раз экономическую науку и теологию» (Braybrooke and Mofid, 2005), «Конкурирующие евангелия. Публичная теология и экономическая теория» Роберт Саймонса (Simons, 1995).

<sup>7</sup> Ранее эта дисциплина в России называлась «богословием», что было не чем иным как прямым переводом слова «теология». Введение термина и названия дисциплины «теология» означает продолжение традиции введения в русский язык названий дисциплин, как например, «философия», «психология», «биология», в своем оригинальном, непереводаемом виде. Автор одного из первых российских университетских учебников по теологии поясняет, что «для обозначения соответствующего комплекса университетских дисциплин «теология» подходит лучше (чем «богословие») в силу его терминологического соответствия и созвучия традиционным университетским наукам» (Назаров, 2004. С. 9). По существу этот же предмет, преподаваемый в семинариях, по-прежнему называется богословием (см., например, (Августин (Архимандрит), 2004)).

<sup>8</sup> В учебнике Архимандрита Августина метод этой науки определяется как «положительный»: «Положительные доказательства в пользу христианства – это такие, которые прямо и непосредственно проясняют и укрепляют нашу веру, которыми устраняются и подрываются возможные и высказываемые против нее возражения» (Августин (Архимандрит), 2004. С. 3-4). Такое понимание «положительного» вряд ли может соответствовать положительному (позитивному) состоянию теоретических представлений, как его понимал Конт с его обязательной эмпирической составляющей, как центральной. В Вестминстерском словаре теологических терминов имеется статья «научный метод», характеризующая его следующим образом: «Научный метод (*scientific method*) - процедуры используемые в различных науках для получения выводов. Хотя определения различаются, этот метод относится к процессу систематического исследования и проверки результатов. Теологи могут следовать, а могут и не следовать образцу научного метода» (Мак-Ким, 2004. С. 228). Опять же здесь по понятным причинам об эмпирической составляющей ни слова.

сообщества академических экономистов выполняют традиционную роль священнослужителей. Он считает, что мощная религия, которую они проповедуют, представляет собой светскую (мирскую) религию, или правильнее сказать, некоторое множество светских религий, развитых в теориях ведущих экономических школ современности. «Под видом формального экономического теоретизирования экономисты читают некоторые религиозные проповеди-откровения. Правильно поняты эти проповеди-откровения есть не что иное, как обещания истинного пути к спасению в мире – пути к новому царствию небесному на земле» (Nelson, 2001. P. XX-XXI). Автор характеризует свою книгу как теологическую интерпретацию содержания современной экономической мысли, рассматривая экономический способ мышления не только как технический способ понимания экономических явлений, но также, как это имеет место для многих экономистов, а также не только экономистов, как источник окончательного понимания мира (Nelson, 2001. P. XXV). Р. Нельсон специально под этим углом зрения исследует в своей книге Новую институциональную экономическую теорию. Из пяти частей книги одна (четвертая), названная «Религия и новая институциональная экономическая теория», полностью посвящена этому. Вот один из выводов, который делает автор из своего анализа: «Экономисты не много бы потеряли вернувшись в своих методах исследования к подходам старой исторической и институциональной школ. Они могут подумать, что в этом случае они потеряли бы свои научные достоинства, но было бы правильнее сказать, что они покинули бы свое научное лицемерие» (Nelson, 2001. P. 229).

Если поставить задачу кратко охарактеризовать светскую религию, которой служит современная западная экономическая наука, то это можно было бы сделать, наверное, следующим образом. Богом в этой религии безусловно выступает Рынок. В соответствии с ней, Рынок, с одной стороны, обеспечивает наивысшее материальное благосостояние общества, а с другой стороны, служит гарантом свободы и демократии. Законы<sup>9</sup> рынка представляют собой слово Божье, и игнорирование их людьми неизбежно приводит к Его гневу с соответствующими негативными для них последствиями (карой Божьей). Гэри Беккер пытается убедить нас, что Бог-рынок присутствует и управляет во всех сферах нашей жизни, включая политику и семью (Беккер, 2003). Верующие в этого Бога видят деятельность не только предпринимателей как максимизаторов своих доходов, но также и ученых, писателей, художников и других представителей творческих профессий. Что касается наемных работников, то их поведение объясняется как совокупность операций обмена и потребительского выбора, максимизирующего их функции полезности. Наконец, Бог-рынок не терпит вмешательства государства, по крайней мере, в неоспоримую область своей компетенции, экономическую сферу, и оставляет ему роль ночного сторожа. Эта религия следует протестантской традиции, в соответствии с которой спасение достигается без помощи церкви и ее служителей, в то же время эта религия, в отличие от коммунистической, не является атеистической и терпимо относится к членству своих адептов в религиозных сообществах. Более того протестантизм является по существу хорошим дополнением рыночной религии, что является одной из причин необыкновенного успеха евангелизма в современном мире.

Пророком рыночной религии безусловно является Адам Смит. Это его «экономический человек» (*homo economicus*) и «невидимая рука» (*invisible hand*) стали одними из основных понятий рыночной теологии. Однако «Богатство народов», как известно, не единственное произведение пророка. За 17 лет до

<sup>9</sup> Метафора «закон», взятая из юридической и религиозной практики, активно и до недавнего времени достаточно успешно использовалась в естествознании. Природа рассматривалась или как монарх, или как Бог, которые диктуют свои законы. Метафора была плодотворна до тех пор, пока системы, изучаемые науками о природе, были достаточно простыми. Использование этой метафоры в общественных науках, в том числе и в экономической, с самого начала плодотворным не было. Ее использование вводило исследователей от реальности, ложно ориентируя их внимание. Бессознательно или осознанно, но и Адам Смит, и Иосиф Сталин апеллировали к понятию экономических законов, независимых от воли людей не только по причине следования естественнонаучной традиции, но также и прежде всего с целью убедить читателя в естественности и неизбежности проповедуемого ими общественного порядка.

публикации своего главного произведения в свет выходит его книга под названием «Теория нравственных чувств» (Смит, 1997). Со времен Шумпетера абсолютно разное видение человека в этих двух произведениях Смита получило название проблемы Адама Смита («*das Adam-Smith-Problem*»). В его раннем произведении человек наделен моралью, если он и стремится к богатству, то не столько для повышения своего благосостояния, сколько для того, чтобы быть признанным другими членами общества, что совсем не похоже на экономического человека «Богатства народов». Задолго до Шумпетера французский мыслитель конца XIX - начала XX веков, Габриэль Тард, в своей книге «Экономическая психология» формулирует проблему Адама Смита следующим образом: «Удивительно то, какую малую роль играет психология в экономических писаниях Смита, и полное отсутствие в них коллективной психологии. Однако это он, Смит, кто первым изучал симпатию как источник и основу межумственной психологии. Как случилось так, что он не почувствовал ни необходимости, ни возможности использования своих тонких замечаний, которые он делал относительно взаимного стимулирования чувствительности одних другими для объяснения экономических отношений людей?» (Тард, 1902, vol. 1. P. 135). В этой же работе он предлагает такое теологическое решение проблемы Адама Смита: «Можно понять, что человек так расположенный видеть божественного художника за картиной человеческих событий и божественную мудрость за любым человеческим безумием, мог без всякой горечи смотреть на эгоизм, любовь самого себя, как наделенных священной функцией создавать и укреплять социальную гармонию. Так, когда он (Смит) основывал всю политическую экономию на этом принципе и когда он сводил *экономического человека* к интересу, абстрагируясь от всяких чувств привязанности и самоотверженности, для него это было не результат эпикурейской и материалистической концепции, а наоборот было естественным следствием его набожности и его веры в Бога. За человеком эгоистом стоял благодетельный Бог и апология эгоизма первого была, по правде говоря, не чем иным, как гимном в прозе бесконечной доброте второго» (Тард, 1902, vol. 1. P. 137)<sup>10</sup>. Это и стояло за концепцией невидимой руки Смита, а его последователи негласно заменили предполагаемого просто Бога Богом-рынком.

Конечно, работая над книгой «Богатство народов», Смит не ставил себе задачу создания новой религии, его труд, следуя классификации Конта, был *метафизическим или абстрактным*, а метод, который он использовал, по классификации Пирса, является *априорным*. Наиболее последовательно философское развитие и обоснование абстрактно-априорный подход к науке получил в доктрине Рене Декарта. Пирс понимал исторический контекст появления картезианства: «Когда Декарт приступил к преобразованию философии, самым первым шагом было теоретическое допущение скептицизма и отказ от практиковавшейся схоластами опоры на авторитет как на истину в последней инстанции. Затем он занялся поиском более естественного источника истинных принципов и счел, что нашел его в человеческом уме; таким образом, он прямоком перешел от метода авторитета к априорному методу» (Пирс, 2000а. С. 267). Сейчас этот абстрактно-априорный подход господствует в экономической науке, но так было не всегда. За девять лет до появления «Богатства народов» Адама Смита, другой шотландец, Джеймс Стюарт, опубликовал книгу «Принципы исследования политической экономии» (Steuart, 1767), которая «базировались на концепции научного знания, в которой теоретическое начало было сознательно подчинено началу практическому. < ... > Стюарт не претендовал на открытие универсальных экономических законов, для него важнее было, чтобы степень определенности знания соответствовала природе изучаемого предмета» (Ананьин, 2006. С. 358-361)<sup>11</sup>.

<sup>10</sup> Цитируется по (Latour et Lépinay, 2008. P. 113-114).

<sup>11</sup> Смит нанес Стюарту смертельный удар, игнорируя его, и, как стало известно из частной переписки, Смит нарочито не ссылаясь на его труд, даже в том случае, когда его аргументы напрямую сталкивались с аргументами Стюарта (Blaug, 1986. P. 241). Заметим, что в настоящее время это излюбленный прием борьбы в научных сообществах экономистов с инакомыслящими.

Другой современник Смита французско-итальянский ученый Фердинандо Галиани «всю свою жизнь питал нелюбовь к картезианскому рационализму – попытке выводить вечные истины, верные для всех эпох и всех мест, исключительно из силы разума и нескольких априорных постулатов. Вместо этого он делал упор на эволюционном развитии общества, из которого могут быть выведены только исторически относительные истины» (Blaug, 1986. P. 82). В своей книге «Диалоги о хлебной торговле» (Galiani, 1984), опубликованной в 1770 году, он «критикует физиократическую веру в свободную торговлю хлебом не столько вообще, сколько исторически, как политику, которая была неблагоприятной во Франции его времени» (Blaug, 1986. P. 83).

В этом же ключе в XIX — начале XX веков проводили свои исследования представители исторической, а затем и институциональной школ. Во времена Адама Смита капитализм только возникал, буржуазия нуждалась в идеологии, которая бы направляла и представляла легитимной ее деятельность. Наукообразному представлению такой идеологии на основе абстрактно-априорного подхода и способствовал Адам Смит<sup>12</sup>. XIX век был веком бурного развития капитализма сначала в Англии, а затем и в других странах Западной Европы. Вместе с буржуазией появляется и рабочий класс, положение которого было очень тяжелым. Морально и социально ответственные ученые-экономисты в Англии, Франции и особенно в Германии не могли относиться к этому безучастно. Маркс, пришедший в экономическую науку из журналистики и политики, используя в основном тот же абстрактно-априорный подход, что и Смит, развивает идеологию, противоположную капиталистическо-либеральной. Во второй половине XIX – начале XX веков это не могло удовлетворить экономистов, тяготеющих к реальному, положительному изучению функционирования и эволюции институтов, в частности института частной собственности, прежде чем предложить пути их реформирования, а тем более низвержения. В Германии таким экономистом был Густав Шмоллер, в Англии — Уильям Каннингем, во Франции — Франсуа Симиан, а в США — Ричард Эли и Джон Коммонс. Все они резко выступали против абстрактно-априорного подхода в экономической науке, а Шмоллер и Коммонс активно участвовали в разработке социально-экономических реформ<sup>13</sup>.

Максимум, на что способен абстрактно-априорный подход в общественных науках — это отражение определенных идеологий. Ориентированная на этот подход современная западная экономическая наука, опирается не столько на научный, как она утверждает, метод, а на метод риторики<sup>14</sup> (McCloskey, 1985; 1994). Вопрос связи экономической науки с идеологиями обсуждается уже давно. Йозеф Шумпетер в своей «Истории экономического анализа» посвятил этому вопросу первый параграф в главе 4 (Социология экономической науки), который так и не был закончен, как и вся глава<sup>15</sup>. Во многих современных учебниках истории экономической мысли эта

<sup>12</sup> Смит «лично внес вклад в историю экономической науки и в доминирующее мировоззрение западного мира как выразитель идей свободной торговли, свободы предпринимательства, свободного движения людей и товаров, короче как выразитель идеологии *laissez-faire* и ничем неограниченного рынка. Некоторые могут сказать, что это совсем не то, что входило в его намерения. Без сомнения это не отражает полностью его намерения, однако также без сомнения, что это была важная часть его сложной проповеди. Назвать его рупором промышленной буржуазии было бы преуменьшить его, однако это было бы по отношению к нему не слишком несправедливо» (Blaug, 1986. P. 235).

<sup>13</sup> Обо всех вышеназванных экономистах, кроме Франсуа Симиана (François Simiand) (1873 – 1935), речь пойдет ниже. К сожалению, этот оригинальный французский экономист-социолог начала XX века остался изолированным у себя в стране и малоизвестным вне ее. Ближайший сотрудник Эмиля Дюргейма, ответственный за экономическую социологию, (*Série D*), в его *Annales sociologiques* («Социологический ежегодник»), проводил исследования в области заработной платы и денег. В своей достаточно объемной работе «Позитивный метод в экономической науке» (Simiand, 2006. P. 31-144) он подвергает резкой критике «абстрактный метод» и практически отождествляет его с «идеологическим методом» (Simiand, 2006. P. 61-63). Математическую экономику он характеризует как «идеологическую конструкцию» (Simiand, 2006. P. 103-113). В последние годы во франкоязычном мире интерес к его творчеству несколько активизировался (см.: (Gillard et Rosier, 1996) и (Frobert, 2000)). Некоторые его труды можно найти на сайте <http://classiques.uqac.ca>.

<sup>14</sup> Как известно, риторика может быть и «черной» (Bredemayer, 2005; 2006).

<sup>15</sup> Второй и третий параграфы в плане этой незаконченной главы его книги «История экономического анализа» были названы им соответственно «Мотивы научных устремлений и механизмы развития науки» и «Научные кадры вообще и кадры экономической науки в частности». Со времен Шумпетера эти вопросы были затронуты в ряде исследований, на которые я отчасти буду опираться в разделе 4 данной статьи.

связь отрицается или замалчивается. Однако это не всегда было так. Известный французский учебник<sup>16</sup> середины XX века Шарля Жида и Шарля Риста «История экономических доктрин» структурирован по идеологическому принципу. Еще более четко этот принцип выступает в другом популярном французском учебнике истории экономической мысли Анри Дэни, впервые появившийся в 1966 году, а второе издание которого вышло в 2008 году (*Denis, 2008*). Как правило, идеология не только дает определенное видение социальной реальности, но и связана с определенным социальным (социально-политико-экономическим) проектом.

Для экономистов, и не только для экономистов, очень характерно рассмотрение экономической науки не как деятельности направленной на изучение и понимание действительности, а как деятельность, направленную на производство и обсуждение социально-экономических проектов<sup>17</sup>. Такой проект главенствующих сейчас в западных школах экономической науки – это усиленный в пользу собственников капиталов либеральный проект<sup>18</sup> «Богатства народов». Этот проект вызывает протесты не только со стороны левых политических сил, но и определенной части обществоведов. Интересно, что их требования произвести реформу экономической науки часто превращаются в требование смены социально-экономического проекта, так как научная теория, а наука мыслится только как теория, отождествляется с неким социально-экономическим проектом. Относительная легкость *перехода от марксистской политической экономики к неоклассической экономической теории* в университетах России и Франции<sup>19</sup> отчасти объясняется тем, что общества, а вместе с ними и академические сообщества, *разочаровались в одном социально-экономическом проекте и приняли другой проект*. Социальные проекты нужны, их нужно разрабатывать. Также как отдельный человек не может полноценно жить без мечты относительно его личной жизни, общество и его отдельные части (группы, классы) не могут полноценно существовать без социальной мечты, выражающейся в социально-экономическом проекте. Также как в университете могут найти свое место теологии различных конфессий, в нем уместно иметь подразделения (например, кафедры), занимающиеся различными социально-экономическими проектами (либеральным, коммунистическим, православным и т.д.). Но путать социально-экономический проект с наукой очень опасно, так как это неизбежно ведет к *вымышленным мирам*<sup>20</sup>, *смешению мечты и реальности*. Еще раз подчеркнем, что экономическая наука может и должна *поставлять информацию* для разработки различных социальных проектов, *но не заниматься их разработкой сама, в противном случае она перестает быть наукой*. Именно поэтому Густав Шмоллер, вступая в 1897 году в должность ректора Берлинского университета, в своем программном докладе, посвященном экономической науке, утверждал, что экономистам, ориентированным на экономический либерализм или марксизм, место не в университетах, а в политических партиях, дирекциях политических изданий, профсоюзах и союзах предпринимателей. По его мнению, они не могут быть полезными профессорами и занимать кафедры (*Schmoller, 1998. P. 205*)<sup>21</sup>.

<sup>16</sup> Последнее русское издание этой книги (*Жид и Рист, 1995*) соответствовало 3-ему русскому изданию 1918 года. Во Франции в 2000 году было еще раз опубликовано шестое французское издание книги 1944 года.

<sup>17</sup> В этом случае экономическая наука рассматривается, по существу, как ответвление социальной или политической философии.

<sup>18</sup> Примерами произведений, написанных лауреатами Нобелевской премии по экономике, посвященных целиком популярному в последние десятилетия социально-экономическому проекту, который сейчас часто называют рыночным фундаментализмом, являются книги «Дорога к рабству» (*Хайек, 2005*) и «Капитализм и свобода» (*Фридман, 2006*).

<sup>19</sup> См.: (*Pouch, 2001*).

<sup>20</sup> Именно так, *les mondes imaginaires (imaginary worlds)*, назвали французские студенты мира, в которые их погружают курсы микро-макро экономики. Они требовали выхода (*sortons, to escape*) из этих миров и приближения экономического образования к реальности. Их открытое письмо было опубликовано 17 июня 2000 г. в газете *Le Monde*. Студенты обвиняли стандартный экономикс в аутизме, а как известно, в общепринятой клинической психиатрической терминологии термин «аутизм» отражает утрату связи с реальностью. С содержанием протестного движения французских студентов и дискуссией, которую оно вызвало, можно познакомиться в (*Fullbrook, 2003; 2004; 2007*).

<sup>21</sup> В этом докладе Густав Шмоллер в качестве экономистов прошлого, положивших начало научному подходу в политической экономии, называет уже упоминавшихся выше в этой статье Фердинандо Галиани и Джеймса Стюарта

Выше я попытался показать, что претензии экономистов на то, чтобы называться учеными в естественнонаучном смысле не очень-то оправданы. Во второй части данной работы я попытаюсь показать, что институт экономической науки сам по себе, как он сформировался на протяжении примерно 150 лет, не способен вывести ее из теологической и абстрактной стадии/состояния и направить ее на применение научного, то есть прежде всего опытно-экспериментального метода. Едва возникнув одновременно с абстрактной классической политической экономией, действительно научное направление в экономической науке было довольно быстро подавлено. *Научная стадия/состояние* с применением *научного метода* в экономической науке возникла вновь в конце XIX - начале XX веков в связи с необходимостью решения в этот период серьезных внутренних проблем капитализма, и экономисты этого направления были в это время достаточно влиятельными в Германии и США. Но уже в довоенное время, а особенно после Второй мировой войны на Западе произошел возврат к абстрактно-метафизическому состоянию экономической науки, а затем, начиная с 70-х годов XX века, усилилось ее превращение в разновидность светской (мирской) теологии. Однако экономисты практически поголовно уверены, что они занимаются наукой, причем, в отличие от большинства профессиональных теологов, они не сомневаются, что их деятельность очень близка к тому, чем занимаются ученые естественники.

Что такое наука? На этот вопрос пытаются ответить по крайней мере три дисциплины: философия науки, история науки и социология науки. Члены сообществ академических экономистов не очень-то интересуются первыми двумя из них и, как правило, совсем незнакомы с третьей. Мне представляется, что большинство из них даже особенно и не задумывается об этом. Им вполне достаточно иметь образцы некоторых теоретических построений, образцы, которые внутри сообщества, а вслед за ним и вне его широкой непрофессиональной публикой, называются научными и высоко оцениваются вплоть до присвоения Нобелевских премий по экономике. А в общем виде члены сообщества разделяют понятие научности, очень близкое тому, как его понимают теологи (см. сноску 8), с той лишь разницей, что часть экономистов настаивает на количественном характере этой науки<sup>22</sup>. Именно этому «бытовому» пониманию научности и следует абсолютное большинство академических экономистов в своей профессиональной деятельности.

Я подозреваю, что обычно члены сообществ академических экономистов всерьез не очень-то и задаются вопросом о социальной полезности своей деятельности, однако бывают и исключения. С этой точки зрения представляет большой интерес статья-исповедь израильско-американского профессора экономики Ариэля Рубинштейна, перевод которой на русский язык был опубликован в журнале «Вопросы экономики». Сразу стоит заметить, что автор не является каким-то протестующим маргиналом, это очень уважаемый международным сообществом экономистов ученый, автор нескольких учебников и монографий, бывший президент Эконометрического общества. Да и статья, о которой идет речь, есть не что иное, как переработанная версия его президентского доклада 2004 года этому обществу. В этой статье он задает вопрос: «Ради чего работают экономисты-теоретики?». И сам же на него отвечает: «По сути дела, мы играем в игрушки, которые называются моделями. Мы можем позволить себе такую роскошь – оставаться детьми на протяжении всей нашей профессиональной жизни и даже неплохо зарабатывать при этом. Мы назвали себя экономистами, и публика наивно полагает, что мы повышаем

(Schmoller, 1998. P. 198). В этом же докладе он так противопоставлял развиваемую его школой политическую экономию как либеральной, так и марксистской: «Политическая экономия (*Volkswirtschaftslehre*) сегодня пришла к исторической и этической концепции государства и общества, которая противостоит рационализму и материализму. От чистой экономики рынка и обмена, своего рода экономики бизнеса, которая угрожала стать орудием класса собственников, она снова стала великой моральной и политической наукой, которая, кроме производства благ, изучает их распределение, кроме явлений связанных со стоимостью, изучает экономические институты, и которая ставит в центр (сердце) науки, не мир благ и капитала, а снова человека» (Schmoller, 1998. P. 202-203).

<sup>22</sup> Один из лидеров Новой институциональной экономической теории прямо пишет в своей методологической статье, что основной целью (central goal) науки является измерение (Ménard, 2001).

эффективность экономики, способствуем более высоким темпам экономического роста или предотвращаем экономические катастрофы. Разумеется, можно оправдать такой имидж, воспроизводя некоторые из громко звучащих лозунгов, которые повторяются из раза в раз в наших грантовых заявках, но верим ли мы в эти лозунги?» (*Рубинштейн, 2008. С. 62*). Откровенность автора действительно не знает границ, и статья-исповедь полна всевозможных саморазоблачений: «Я считаю, что, как экономисту-теоретику, мне почти нечего сказать о реальном мире и что лишь очень немногие модели в экономической теории могут использоваться для серьезных консультаций. <...> Как экономисты-теоретики, мы организуем наше мышление с помощью того, что мы называем моделями. Слово «модель» звучит научнее, чем «басня» или «сказка», хотя большой разницы между ними я не вижу. <...> Да, я действительно полагаю, что мы просто баснописцы, но разве это не чудесно?» (*Рубинштейн, 2008. С. 79-80*). Рубинштейн говорит примерно то же самое, что более 30 лет тому назад говорил Василий Леонтьев в своем президентском докладе Американской экономической ассоциации. Он характеризовал эту «модельно-басенную» ситуацию в экономической науке того времени как «скандальную» и «бесчестную» (*Леонтьев, 1972. С. 102-103*). Единственная разница состоит в том, что в начале 1970-х годов Леонтьев считал эту ситуацию ненормальной и призывал ее изменить, а Рубинштейн, через 30 лет, принадлежа уже другому поколению академических экономистов, отобранных и воспитанных в соответствии с этой модельно-басенной парадигмой, судя по всему, считает эту ситуацию вполне приемлемой. Вряд ли можно себе представить, чтобы такие физики-теоретики, как Вернер Гейзенберг, Нильс Бор или Альберт Эйнштейн, вдруг объявили, что им «почти нечего сказать о реальном мире»<sup>23</sup>.

В рассматриваемой статье-исповеди можно найти и другие важные мысли-признания. Экономисты-теоретики, в том числе и многие из тех, кто сейчас причисляет себя к институционалистам, видят как одно из весомых оправданий своей деятельности необходимость для эмпирического изучения действительности некоторых заранее (априори) разработанных моделей и теорий. Вот, что пишет Рубинштейн по этому поводу: «Неужели для того, чтобы отыскивать эмпирические взаимосвязи или тенденции, нам действительно так уж нужна экономическая теория? Не лучше ли было бы двигаться в противоположном направлении, наблюдая реальный мир, пользуясь эмпирическими и экспериментальными данными, чтобы отыскать неожиданные взаимосвязи? Лично я сомневаюсь, что для их отыскания нам нужны заранее разработанные теории» (*Рубинштейн, 2008. С. 71*). Далее автор, являющийся преподавателем микроэкономики, фактически признает идеолого-теологический характер современной экономической науки: «Я часть «машинь», которая, как я подозреваю, влияет на студентов и вырабатывает в них такой образ мыслей, который мне самому не очень-то и нравится» (*Рубинштейн, 2008. С. 75*) И, несмотря на то, что исповедующемуся экономисту-теоретику «почти нечего сказать о реальном мире» (*Рубинштейн, 2008. С. 79*), он признает, что его «экономическая теория обладает реальным воздействием» (*Рубинштейн, 2008. С. 79*): «Я не могу игнорировать тот факт, что наша работа в качестве преподавателей и исследователей влияет на умы студентов, причем так, что мне это, повторю, не очень нравится» (*Рубинштейн, 2008. С. 79*). По-видимому, сам факт появления этой исповеди связан именно с тем, что преподаваемая профессором Рубинштейном в качестве «теолога» «религия» ему не очень нравится. Судя по всему у большей части сообщества академических экономистов этой проблемы не возникает.

Итак, современная экономическая наука крепко засела на абстрактно-метафизической или даже теологической стадиях теоретизирования. Примером современного стандартного дискурса среди экономистов относительно того, что есть наука, может служить ответ группы профессоров экономики французских

<sup>23</sup> Мы обсудим во второй части данной работы вопрос, почему эта «скандальная» и «бесчестная» «модельно-басенная» ситуация в экономической науке сохраняется и даже усугубляется.

университетов на протест студентов-экономистов против учебных планов и программ, которые погружают их в «вымышленные миры» и призыв выйти из этих миров. Вот отрывок из ответа профессоров студентам, опубликованного 31 октября 2000 г. в газете *Le Monde*: «Этот призыв обладает заслугой поднять подлинную проблему, а именно проблему научного подхода в экономике. Однако он рассматривает ее упрощенно, оспаривая использование (инструментальное) математики и сводится к предвзятым атакам против центральных элементов нашей дисциплины, а именно против так называемых «неоклассических» теорий. Такая постановка вопроса нам кажется спорной, в той мере, в которой она способствует снятию с экономики ее научного характера. Нам кажется действительно важным, чтобы экономика сохраняла метод, соответствующий традиционному научному подходу, который может быть описан в виде последовательности следующих трех этапов рассуждений:

- идентификация и точное определение понятий и свойств, которые характеризуют экономическую деятельность (потребление, производство, капиталовложения...), и формулирование базовых гипотез относительно этих свойств;
- формулирование теорий, которые представляют собой формализацию функциональных связей между предварительно идентифицированными элементами;
- проверка (верификация) этих теорий путем эксперимента. Если не доказано обратное, в экономике такой эксперимент *не может быть построен никак иначе* (выделено мною. В. Е.), как путем сопоставления с количественно выраженной историей на основе статистики и эконометрики»<sup>24</sup>.

По существу тот же самый дискурс ведут и сторонники Новой институциональной экономической теории (см., например, (*Ménard, 2001; Шаститко, 2003. С. 35*)). Третий выше отмеченный этап в реальных исследованиях экономистами очень часто опускается. В сообществах экономистов эмпирические исследования не в почете и практикуются редко. Новая институциональная экономическая теория не является исключением: «В нашей области налицо недостаток эмпирической работы. < ... > Когда Ли Элстон, Трайн Эггерстон и я работали над книгой, в которой хотели собрать эмпирические исследования в рамках новой институциональной экономики, у нас были большие трудности найти достаточное число таких исследований. И все потому, что их просто было мало сделано» (*North, 2000. P. 8-9*).

В соответствии с вышеприведенным пониманием научного подхода, экономическая наука может считаться наукой только в том случае, если она разрабатывает систему понятий, которые представляются в количественном виде в качестве переменных и параметров математических моделей. Для тех членов сообщества экономистов, которые не используют математические и статистические методы, понимание научного подхода сводится в значительной степени также к дедуктивной манипуляции абстрактными понятиями, но осуществляемой в соответствии с определенными правилами. В качестве примера попытки оправдания метафизически-абстрактного состояния экономической науки в ее

<sup>24</sup> Эта трехшаговая схема есть не что иное, как картезиански искаженный вариант экспериментально-математического метода, впервые предложенного Ньютоном в связи с его классической механикой:

- 1) упрощение явлений экспериментами таким образом, чтобы их характеристики менялись количественно и чтобы эти изменения можно было четко определить и измерить;
- 2) выработка математических предположений, обычно с помощью специального исчисления, которые выражали бы математически найденные связи;
- 3) проведение дополнительных экспериментов, чтобы (а) проверить применимость этих выводов (дедукций) для новых областей и сведение их к наиболее общей форме, (б) в случае более сложных явлений выявить присутствие и определить значение дополнительных причин, и наконец, (в) если природа таких дополнительных причин остается неясной, расширение используемого математического аппарата с тем, чтобы трактовать их более эффективно (*Burti, 2003. P. 221-222*).

В отличие от Ньютона, у которого эксперименты присутствуют и на первом, и на третьем шаге, в схеме французских профессоров они имеют место только на третьем шаге. Отсюда радикальное отличие этих двух подходов.

неортодоксальном варианте приведем методологическую концепцию Жака Сапира, которую он называет процессуальным (*Sapir, 2001. С. 21*) или методологическим реализмом (*Sapir, 2005. Р. 11*). Прежде всего Сапир уверен, что «если для экономиста научным является только то утверждение, которое можно проверить, то ему редко когда удастся высказать какое-либо научное утверждение» (*Ibid. Р. 19*). Мой собственный исследовательский опыт говорит не в пользу этой уверенности. Мои «утверждения» относительно институциональных процессов в российском селе (*Yefimov, 2003*), основанные на многолетних «полевых» исследованиях, в значительной степени подтверждаются исследованиями Татьяны Нефедовой (*Нефедова, 2003; Нефедова и Пэллот, 2006*). В своем понимании реализма Сапир апеллирует не к экспериментальному контакту с реальностью, а к правилам исследовательской процедуры. Именно следование определенной исследовательской процедуре, по его мнению, может обеспечить научность деятельности академических экономистов<sup>25</sup>. Проводя в течение многих лет «полевые исследования» деятельности ученых, Кнорр Цетина показала, что в реальной исследовательской практике процедуры могут существенно варьироваться, например в физике высоких энергий и молекулярной биологии, образуя разные «эпистемические культуры», а научность связана именно с проверяемостью результатов исследования, которые оперативно осуществляются членами исследовательского сообщества, работающими над теми же или сходными проблемами в разных научных учреждениях, расположенных нередко в разных концах мира (*Knorr Cetina, 1999*). Вместо подтверждения, основанного на опыте, Сапир вводит три обязательных правила, которые в своей совокупности он и называет методологическим реализмом (*Sapir, 2005. Р. 12-13*). Первое правило состоит в необходимости разделения двух типов идеализации: игровой (*ludique*) и аналитической. Автор правила допускает использование идеализаций аналогичных тем, которые предлагаются в математизированной неоклассике, однако только для выявления необоснованности чего-то. Тем самым он открывает для себя возможность положительного участия в модельно-басенном дискурсе, что и составляет основное содержание его книги 2005 года. Что касается аналитической идеализации, то она «основывается на построении идеальных типов покоящихся на предварительно собранной информации (*des enquêtes préalables*), представляющей собой все (*la totalité*) существующие в данный момент знания». «Второе правило относится к правильному выбору первичных предположений, которые представляют собой знания о свойствах и ограничениях, накладываемых внешней средой. Эти знания могут быть признаны действительными на основе сбора информации, проверки источников, в некоторых случаях путем экспериментирования при стандартизированных протоколах». Третье правило диктует необходимость избегать ввода в ход рассуждений каких-либо вторичных предположений, которые бы противоречили ранее введенным, и тем самым обеспечивает связность используемых предположений. Третье правило относится как к игровым, так и к аналитическим идеализациям. Эти три правила «определяют методологию в широком смысле, а именно методологию общих правил проверки/верификации». «Нарушение хотя бы одного из этих правил делает рассуждение не поддающимся проверке».

Таким образом, проверке подвергаются по методологии Жака Сапира только предположения, но никак не результаты/выводы исследования. Это вполне согласуется с рассмотрением экономической науки как поставщика или рамок обсуждения социально-экономических проектов. Автор декларирует существенное отличие предлагаемой им исследовательской процедуры от ортодоксальной процедуры, приведенной ранее, однако, на мой взгляд, они достаточно близки, так как не включают как центральный элемент проверяемости того, что исследователь утверждает относительно объекта исследования. Более того, Сапир по существу выступает против непосредственного контакта исследователя с акторами. Он

<sup>25</sup> Такое понимание научности роднит Сапира с теологами (см. сноску 8).

считает, что представления (*les représentations*) не могут считаться реальностью. По его мнению, «определение (*la délimitation*) объекта не может вытекать из непосредственного опыта актора и никакая теория не может быть «выведена» из практического опыта» (*Sapir, 2005. P. 10*). Конечно, Сапир прав, когда пишет, что «всякое человеческое свидетельство является частичным», но именно на базе этих свидетельств, сопоставляя и анализируя их с другой, в том числе количественной, имеющейся у нас информацией, только и можно понять явления реальной жизни. Причем знание представлений (*les représentations*) акторов играет важнейшую роль в таком понимании, так как «идеи имеют значение» (*ideas matter*)<sup>26</sup>. Ниже в следующих разделах этой части, обсуждая институционализм, мы вернемся к этому утверждению. В целом методология Сапира созвучна с мнением Маркса, что «при анализе экономических форм невозможно пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами: то и другое должна заменить сила абстракции». Я думаю, что Жак Сапир сформулировал методологию, которой в настоящее время, в явной или неявной форме, пользуется значительная часть экономистов, не использующих математику.

В современных условиях полного господства мейнстрима представители различных неортодоксальных направлений объединяются под лозунгом требования *плюрализма* в экономических исследованиях и преподавании<sup>27</sup>. Ясно, что плюрализм автоматически не превратит экономическую науку в действительную науку, если составные части этой плюралистической науки находятся в метафизически-абстрактном или/и теологическом состоянии. Плюрализм нужен и может быть очень полезен для понимания действительности, если составные части этого плюрализма действительно ориентированы на это понимание, что сейчас не имеет места. Поэтому я считаю, что в настоящее время этот лозунг может принести больше вреда, чем пользы, дезориентируя потенциальных сторонников перемен в экономической науке. Это в полной мере относится и к институционализму. Первое, что нужно сделать, чтобы ситуация поменялась, это поменять дискурс относительно того, что такое наука вообще, в том числе естествознание, и что может называться экономической наукой.

## 2. Как сделать «экономическую науку» научной?

Желание академических экономистов сохранить за своей деятельностью статус науки вполне понятен. Вопрос состоит в том, что нужно для того, чтобы этот статус соответствовал действительности. То, что естествознание с его огромными достижениями должно рассматриваться для экономической науки, если не как детальная модель, то, по крайней мере, как некий общий образец, также достаточно очевидно. Только для того, чтобы этому образцу следовать, нужно понять, что же на самом деле обеспечило успех этого образца. Можно попытаться найти ответ на этот вопрос в истории естествознания, в частности физики. Обязательной составляющей ответа, который нам дает история, это непрерывный контакт исследователей либо непосредственно с изучаемым объектом, например, во времена Галилея, наблюдение в телескоп за планетами, либо использование данных, собранных

<sup>26</sup> Американский психолог Джером Брунер, стоящий у истоков когнитивной науки, выступает против игнорирования исследователями того, что люди говорят относительно того, что они делают, и вообще того, что люди говорят, так как то, что они говорят, вызывает то, что они на самом деле делают (*caused them to do what they did*). «Это касается также того, что люди говорят относительно того, что делают другие и почему они так делают» (*Bruner, 1990. P. 16*). Отсюда следует, какую же реальность нужно изучать: «В большинстве человеческих взаимодействий «реальности» являются результатами продолжительных и замысловатых процессов построения (смыслов) и достижения договоренностей (относительно смыслов), процессов глубоко врезанных в нашу культуру» (*Bruner, 1990. P. 24*).

<sup>27</sup> К сожалению, многообещающее движение французских студентов, возникшее в 2000 году против аутизма в экономической науке, выродилось в настоящее время исключительно в требование плюрализма (*Foollbrook, 2008*). Об этом свидетельствует содержание электронного журнала, рожденного движением, помещаемого на сайте [www.raecon.net](http://www.raecon.net), а также моя продолжительная беседа осенью 2008 года с одним из лидеров движения Жилем Раво. Я был удивлен тому, что один из авторов лозунга-требования выхода из вымышленных миров был убежденным сторонником экономической науки как совокупности социально-экономических проектов. Как я отмечал выше, это приводит к смешению мечты и реальности с неизбежным при этом исчезновением экономической науки как науки, образцом для которой могло бы служить современное естествознание.

другими исследователями об этих объектах, например, информацию о траекториях этих планет. Позже при Ньютоне пассивное наблюдение было заменено экспериментом. Даже физики-теоретики, которые сами экспериментов не проводили, не могли проводить свои исследования без постоянной подпитки информацией о проводимых экспериментах. Эта экспериментальная черта естественнонаучных исследований подтверждается еще в большей мере социологией науки, которая изучает современное естествознание, например физику высоких температур (Traweek, 1988), молекулярную биологию (Knorr Cetina, 1999) или нейроэндокринологию (Latour and Woolgar, 1979), как человеческую деятельность. Вообще двум известным современным исследователям естествознания Карин Кнор Цетиной (Knorr Cetina, 1991) и Брюно Латуру (Латура, 2006а) есть, что сказать обществоведам и экономистам относительно того, что из себя представляет на практике естественнонаучное исследование и каким должно быть исследование в области общественных наук.

Вот совершенно великолепный отрывок из статьи Латура, посвященной целиком этим вопросам: «Контроль над объектами, беспристрастность, солидарность и нейтральность не являются обязательными признаками лабораторного уклада. Но не потому, что ученые и инженеры предвзяты, пристрастны, тенденциозны, эгоистичны, корыстны (хотя и это – часть процесса), а потому что объективность, с которой ученые и инженеры имеют дело, – совершенно иной природы. «Объективность» означает не особое качество сознания, не его внутреннюю правильность и чистоту, но присутствие объектов, когда они «способны» (“able”, слово этимологически очень сильное) *возражать* (to object) тому, что о них сказано. <...> Лабораторный эксперимент создает для объектов редчайшие, ценные, локальные и искусственные условия, где они могут предстать в своем собственном праве перед утверждениями ученых. <...> Разумеется, речь не идет о полном противопоставлении субъективного и объективного. Напротив, именно в лаборатории (в широком смысле), благодаря, а не вопреки, искусственности и ограниченности экспериментальной ситуации достигается величайшая степень близости между словами и вещами. Да, вещи можно сделать достойными языка. Но эти ситуации так нелегко найти, они – так необычны, если не сказать, чудесны, что разработка нового протокола, изобретение нового инструмента, обнаружение нужной позиции, пробы, приема, эксперимента часто заслуживают Нобелевской премии. Нет ничего более трудного, чем отыскать способ, позволяющий объектам достойно противостоять нашим высказываниям о них. Парадокс состоит в том, что стремясь копировать естественные науки, сторонники количественного обществоведения упустили из виду именно эти свойства объектов, которые могли бы сделать их дисциплину по-настоящему объективной» (Латура, 2006а. С. 351-352). В обществознании вообще и в экономической науке в частности качественные методы исследования, такие как активные беседы-интервью, включенные наблюдения, исследование действием, позволяют исследователям достигать этой «близости» между объектом исследования и их высказываниями о них, когда первые получают возможность реагировать, «противостоять» вторым. Именно *возможность получить реакции объекта на наши представления о нем*, сравнить первые со вторыми и, исходя из этого, скорректировать вторые и *является отличительной чертой научного исследования*, а не следование какому-то определенному методу<sup>28</sup> или процедуре. Вот ответ Латура на вопрос о том, как общественным наукам, в том числе экономике, стать действительно наукой: «Если обществоведы хотят стать объективными, они должны найти такую редчайшую, ценную, локальную, чудесную ситуацию, в которой сумеют сделать предмет максимально способным возражать тому, что о нем сказано, в полную силу сопротивляться протоколу и ставить собственные вопросы, а не говорить *от лица ученых*, чьи интересы он не обязан

<sup>28</sup> Дезориентирующее и путанное понятие «научного метода» обсуждается в (Сачков, 2003). Идеиные источники этого понятия излагаются в (Светлов, 2008).

разделять! Тогда поведение людей в руках обществоведов (т.е. при контактах с ними на основе качественных методов исследования. В. Е.) станет таким же *интересным*, как поведение вещей в руках «физиков»» (Латур, 2006а. С. 353).

Кнор Цетина в статье, опубликованной в журнале «История политической экономии» и адресованной прежде всего экономистам, так характеризует исследовательский процесс, изучению которого она посвятила многие годы: «Молекулярные генетики взаимодействуют с «миром» - конечно таким как он представлен в лаборатории, но это представление не мешает сопротивлению, а наоборот усиливает его. Они образуют часть поведенческого мира в котором «вещи» являются не пассивными получателями воздействий, а активно реагирующими элементами. В то время как ученые действуют на уровне организации экспериментальных данных, устанавливается некая система, которая предоставляет постоянные возможности для взаимной реконфигурации, подстройки и адаптации» (Knorr Cetina, 1991. P. 120). И далее, по-видимому, обращаясь непосредственно к нам экономистам, она пишет: «Это означает, что в этой системе существуют широкие возможности для науки непрерывно «реформироваться» и приобретать новую форму вокруг объектов, с которыми она сталкивается, независимо от того являются ли они культурными объектами или нет» (Ibid.). Что касается связи экспериментальной («лабораторной») науки с теорией, то на основании своих «полевых» исследований Кнор Цетина делает следующие выводы: «Большая часть лабораторной науки в молекулярной генетике ни прямым образом не основана на каких-либо теоретических представлениях, ни как кажется не очень-то вовлечена в их построение. В молекулярной генетике теоретические утверждения могут в действительности быть *ad hoc* «рационализациями» собранных данных» (Ibid.).

Данный Латуром и Кнор Цетиной образ реальной современной науки мало похож на образы, к которым обычно апеллируют экономисты. Из вышеприведенных описаний следует, что *современная наука это прежде всего генерация и обработка данных об изучаемом объекте путем активного взаимодействия с ним на базе проведения экспериментов*. Именно это условие в большинстве случаев экономистами не выполняется. По отношению к данным экономисты ведут себя очень пассивно. Чаще всего экономисты удовлетворяются прессой и статистикой. Тем самым экономическая наука живет в условиях постоянного информационного голода и именно из-за отсутствия качественного информационного питания она в настоящее время находится по существу в состоянии клинической смерти. Дело в том, что пресса в большинстве случаев дает нам информацию только о самом факте наступления тех или иных событий и явлений, а не о том, как они произошли. С точки зрения картезианского мышления этого вполне достаточно, так как дальше включается мозг исследователя и он, и только он, в соответствии с этой доктриной, может разобраться в причинно-следственных связях. Статистика же предоставляет нам в основном ту информацию, которая соответствует господствующему направлению в экономической науке, то есть информацию о спросе, предложении, инвестициях и т.д. Те же из исследователей, которые отваживаются собирать сами информацию для своего исследования, это относится в большей степени к социологам, чем к экономистам, делают это, как правило, исходя из одного из двух видений социально-экономической реальности, а именно механицизма, на котором основана современная господствующая экономическая теория, или органицизма, с которым тесно связано современное господствующее направление экономической социологии. В рамках определенного *видения* даются ответы на следующие три вопроса: 1) «Что нужно исследовать?», то есть как превратить объект исследования в предмет исследования<sup>29</sup>; 2) «Как нужно исследовать?», то есть какого типа методы

<sup>29</sup> Например, досмитовская политическая экономия в качестве первого элемента видения использовала метафору организма, теория общего равновесия основана на механистическом видении экономики, а институциональный подход к исследованию социально-политико-экономических систем, с его центральным понятием института как совокупности правил, неявно апеллирует к образу коллективной игры, типа футбола, что и определяет первый элемент его видения экономики.

нужно при этом использовать; 3) «Что ожидать в качестве результата исследования?», например, законы, цепочки причинно-следственных связей, прогнозы будущего или понимание происходящего, в том числе понимание смыслов, которые вкладывают различные участники этого происходящего (акторы) в то, что происходит. Видение, явно или неявно, всегда связано с какими-то философскими позициями, например, с картезианством, позитивизмом, прагматизмом, герменевтикой, конструктивизмом и т. д.

Конструктивистская институциональная экономика, которую я первоначально называл интерпретативной (Ефимов, 2007а; 2007б), дает свое собственное видение, опирающееся на философию прагматизма и герменевтику, подкрепленных социальным конструктивизмом, а также на определенные традиции в обществоведении, которые отталкивались от этих философских направлений. В экономической науке традиции, которые продолжает конструктивистская институциональная экономика, тянутся от новой немецкой исторической школы Г. Шмоллера и американского институционализма Дж. Коммонса, причем второе есть не что иное как перенесения первого на американскую почву, которое было осуществлено Р. Эли. Среди представителей исходного (original) американского институционализма только Дж. Коммонс (кстати, ученик Р. Эли), а не Т. Веблен и У. Митчелл, может быть отнесен к развиваемой конструктивистской институциональной экономикой традиции<sup>30</sup>. Наконец, в конструктивистской институциональной экономике существенно чувствуются традиции Чикагской социологической школы и интерпретативной антропологии К. Гирца (Ефимов, 2007б. С. 26-28). На вопрос «Что нужно исследовать?» видение, принятое в конструктивистской институциональной экономике, отвечает – институты (формальные и неформальные правила) и идеи-ценности, стоящие за ними. Это не значит, что это видение совсем отбрасывает рассмотрение интересов, просто интересы не анализируются отдельно от институтов и идей-ценностей. Что касается второго вопроса «Как нужно исследовать?», то это видение требует применения не столько количественных, сколько качественных методов исследования (Штейнберг и др., 2009; Paillé, 2006; Paillé et Mucchielli, 2005; Denzin and Lincoln, 2005; Семенова, 1998; Poupard et al., 1997), среди которых центральное место занимают глубокое интервью<sup>31</sup> (Беланский, 2001; Kaufmann, 2004), обоснованная теория (Bryant and Chataz, 2007; Chataz, 2006; Dey, 1999; Страусс и Корбин, 2001) и исследование

<sup>30</sup> Жаль, что А. Московский, читая мою статью (Ефимов, 2007а), не разглядел этого, а охарактеризовал введенное мною название «интерпретативная институциональная экономика» как «обозначение» «институциональной экономической теории, начало которой обычно датируют появлением книги Торстера Веблена «Теория праздного класса» и его же статьи «Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной» (Московский, 2009. С. 112). Что касается современного состояния этой «институциональной экономической теории», то, насколько мне известно, современные западные экономисты, сторонники «традиционного» институционализма, занимаются исключительно историей экономической мысли и методологией экономической науки, что, как мне представляется, не дает нам право охарактеризовать ее, как это делает Московский (Московский, 2009. С. 113), как «активно развивающееся научное направление». По-видимому А. Московский не заметил также мою резкую критику Дж. Ходжсона (Ефимов, 2007а. С. 55-57) как одного из представителей этого направления, которое частично тяготеет к старой (исходной) институциональной экономике онтологически, но полностью порвали с ее эпистемологической традицией, которая особенно четко была представлена Дж. Коммонсом. Такие «сторонники» исходной институциональной экономики объединены в Ассоциацию за эволюционную экономику (Association for Evolutionary Economics) с журналом Journal of Economic Issues, издаваемом в США. В Европе с 2005 года издательством Кембриджского университета стал выпускаться Журнал институциональной экономики (Journal of Institutional Economics), являющийся всеядно эклектическим и не имеющий своего методологического лица.

<sup>31</sup> По своему базовому образованию я экономист-математик, и я пришел к качественным методам исследования не потому, что не владел количественными, а потому, что понял их ограниченность. На самом деле мастерски владеть качественными методами ни чуть не легче, чем количественными. Еще будучи студентом второго курса отделения экономической кибернетики Экономического факультета МГУ, я освоил модель равновесия конкурентной экономики Эрроу-Дебре (Карлин, 1964. С. 328-333) и читал лекции по ней в рамках Экономико-математической школы перед будущими абитуриентами отделения. Моя кандидатская диссертация была посвящена тем самым моделям-басням, о которых говорил в своей цитируемой выше статье-исповеди Ариан Рубинштейн. Так же как и он, я в свое время очень радовался, когда удавалось сконструировать абстрактные формальные модели оптимизационного типа и из манипуляции с символами рождался какой-то смысл (Рубинштейн, 2008. С. 63). Однако будучи любопытным и очень мотивированным сделать что-то полезное, уже после защиты в 1971 году кандидатской диссертации, я начал пытаться применить эти модели к конкретным объектам и здесь я очень быстро понял их басенный характер, что меня никак не могло удовлетворить. Какое-то очень короткое время у меня была надежда, что хоть и не на базе математики, а на базе

действием (*Greenwood and Levin; 1998; Reason and Bradbury, 2006; Stringer, 1999; Craig, 2009*). Отталкиваясь от этого видения, в рамках конструктивистского институционального исследования изучению подлежат тексты. Сначала изучаются уже имеющиеся документы, например, тексты законов и других письменных отражений существующих формальных и неформальных правил, а также политические документы, содержащие идеи и убеждения, стоящие за этими правилами. Затем нужно перейти к изучению дискурсов акторов, которые материализуются в транскриптах глубоких бесед-интервью. Изучение это нужно осуществлять не для верификации (подтверждения или опровержения) каких-либо априорных теоретических построений, а для создания насыщенных описаний, которые содержат не только описание действий, которые изучаемое явление порождает, но и смыслы, которые акторы вкладывают в эти свои действия. Это и есть ответ на вопрос: «Что ожидать в качестве результата исследования?».

*Насыщенное описание осуществляется ни на языке используемых документов, ни на языке акторов, ни на языке каких-то априорных или созданных для других контекстов теорий, а на языке дисциплинарного подхода/видения, существенно дополненного концепциями/понятиями, сконструированными исследователем апостериори на базе изучения текстов при исследовании данного явления*<sup>32</sup>. Часть из этих концепций/понятий приговорена остаться контекстными, а часть могут стать кандидатами для ввода в более общий глоссарий дисциплины. Проведение глубоких бесед-интервью и приготовление их транскриптов в большинстве случаев является абсолютно необходимым, так как пресса крайне редко публикует развернутые интервью с экономическими акторами, а когда и публикует их, то оказывается, что велись они совсем не так, как того требует проводимое исследование. Я уверен, что в большинстве случаев исследователь нуждается для своего исследования вступить с актором в непосредственный вербальный контакт. Именно такой контакт, задокументированный в тексте, и есть для экономической науки, как и для других социальных наук, то, что в естественных науках называется научным экспериментом<sup>33</sup>. Работая с транскриптом бесед-интервью, исследователь формирует концепции/понятия, которые в сжатой форме отражают изучаемое явление и, образовав связную систему, дают исследователю понимание этого явления. Будучи достаточно продвинутой, разработанная связная система концепций/понятий может образовать теорию, но конечно теорию

---

компьютерной имитации все-таки можно количественно исследовать экономику, однако знакомство с психологией, социальной психологией и социологией, изучающих человеческое поведение, я скоро пришел к выводу: количественные методы не очень-то способны его моделировать. Решением для меня было попытаться изучать жгучие проблемы советской экономики того времени с помощью специфических человеко-машинных имитационных систем, а именно имитационных игр, которые представляют собой что-то вроде «синхрофазотронов» для проведения лабораторных экономических экспериментов (*Ефимов, 1978; 1986; 1988*). В конце 70-х годов я уже был институционалистом и рассматривал метод имитационных игр (*gaming-simulation*) как институциональное моделирование (*institutional modeling*) (*Yefimov, 1981. P. 187*). Но для построения имитационных игр нужно было знать, как работает советское предприятие, и я стал частым гостем на машиностроительных, металлургических и текстильных предприятиях. Нужно было знать также, как функционирует Госплан, и я стал частым посетителем в кабинете начальника одного из подразделов Госплана СССР С. Ф. Подчайнова. Для построения правил имитационной игры я изучал нормативные документы, такие как положения, методики и инструкции, а с другой стороны, для построения других элементов экспериментальной установки пытался получить информацию об их реальной работе-функционировании, беседуя с их работниками, задавая им заранее подготовленные вопросы, но в то же время стимулируя их делиться со мной информацией помимо задаваемых мной вопросов. В процессе работы над построением игры для изучения ряда таких явлений советской экономики, как дефицит, низкая производительность труда, длительные сроки строительства, медленный инновационный процесс, моим постоянным информантом/консультантом был С. Ф. Подчайнов. Значительно позже уже после защиты в 1989 году своей докторской диссертации я узнал, что в своих исследованиях я применял метод глубокого интервью, одного из качественных методов, давно активно используемого в социологии. Позже в своих более чем десятилетних экспериментальных исследованиях советского и постсоветского сельского хозяйства (*Yefimov, 2003*) я, наряду с применением метода глубокого интервью, стал применять метод исследования действием (*action research*).

<sup>32</sup> «Обоснованная теория» (*Grounded Theory*) есть не что иное, как методика построения таких концепций/понятий, а затем и теорий, на базе анализа текстов. На мой взгляд, перевод «обоснованная теория» не очень удачен, и я предложил бы его заменить на «заземленное теоретизирование».

<sup>33</sup> «В нашей дисциплине текст – не рассказ, не увлекательная история. Скорее, он – функциональный эквивалент лаборатории. Это здесь осуществляют тесты, опыты и имитации» (*Latour, 2006. P. 217*).

контекстную.

Далее эксперимент может быть продолжен путем обращения в прошлое. Анализ истории изучаемой части действительности проводится на базе исторических документов, представляющих собой законодательные акты и политические дискурсы, опять же не только и не столько для проверки (верификации) этой теории, а для ее уточнения и расширения. Это расширение должно содержать понимание исторических истоков изучаемого явления. Как на первом, так и на втором этапе, конечно, используется количественная информация, но она служит скорее для идентификации проблемы, чем для ее решения, которое осуществляется на базе прежде всего информации качественного типа. Статистика и эконометрика для анализа временных рядов в таком исследовании либо вообще не используется, либо играет подчиненную роль. По моему мнению, именно на этом пути экономическая наука получает шанс действительно стать научной, выйти из вымышленных миров и начать служить людям в их понимании социально-экономической реальности также эффективно, как это делают для людей естественные науки по отношению к природе<sup>34</sup>.

Думаю, что для абсолютного большинства экономистов вышеизложенное понимание экономического исследования незнакомо и вряд ли приемлемо. Последнее проистекает из глубоко укоренившегося в нашей дисциплине картезианства, ее погруженности в метафизически-абстрактное состояние с ее абстрактно-априорным подходом. Несмотря на многочисленные разногласия, существующие между сторонниками мейнстрима и гетеродоксами, представители обеих сторон свято верят в одну и ту же догму: «теория это способ которым мы воспринимаем (perceive) «факты» и мы не можем воспринимать (perceive) «факты» без теории» (Фридман, 1994)<sup>35</sup>. Вполне понятно, что вера в эту догму обладает необыкновенно легитимирующей способностью для экономистов-теоретиков, у которых нет вкуса, да и желания изучать реальность, ведь в соответствии с этой догмой без них, то есть без теорий, которые они призваны создавать и совершенствовать, никакое эмпирическое исследование вообще невозможно, откуда проистекает, как они верят, их решающая роль для развития науки<sup>36</sup>. *На самом деле в этой догме осуществляется подмена слова «видение» на слово «теория» с катастрофическими последствиями для экономической науки.* Что понимать под теорией напрямую зависит от видения, но, в отличие от видения, каждая конкретная теория должна дойти до, конечно по-разному понимаемого, какого-то результата исследования, то есть понять/объяснить какое-то конкретное социально-экономико-политическое явление.

Как хорошо показали Брюно Латур и Карин Кнорр Цетина, экспериментальный характер естествознания определяет его лицо. На самом деле именно это и определило необыкновенный успех естественных наук и их колоссальное влияние на жизнь человечества. Универсальная электронная энциклопедия «Википедия»<sup>37</sup> дает следующее определение науки: «Особый вид человеческой познавательной деятельности, направленный на выработку объективных, системно организованных и обоснованных знаний об окружающем мире. Основой этой деятельности является сбор фактов, их систематизация, критический анализ и на этой базе синтез новых знаний или обобщений (выделено мною, В. Е.), которые не только описывают наблюдаемые природные или

<sup>34</sup> Примером такого типа исследования может служить моя многолетняя работа по изучению преобразований в российском сельском хозяйстве (Yefimov, 2003; Ефимов, 2009; 2010). Полевые исследования проводились в конце 80-х и на протяжении 90-х годов. Они позволили выявить и понять многие явления, имеющие место в российском селе того времени, в том числе и необыкновенную устойчивость институтов, унаследованных от советского периода. Последующее обращение к многовековой российской истории позволило значительно углубить понимание этой устойчивости.

<sup>35</sup> Такая методология приводит к тому, что исследователь остается слеп ко всему, что не вмещается в его теоретическую схему, и, таким образом, путь к пониманию исследователем чего-то совершенно нового остается отрезанным.

<sup>36</sup> См. мою критику Джеффри Ходжсона в (Ефимов, 2007а. С. 55-57).

<sup>37</sup> См.: (<http://wikipedia.org>).

общественные явления, но и позволяют построить причинно-следственные связи, и как следствие — прогнозировать»<sup>38</sup>. Такое определение науки, которое согласуется с реалиями естествознания, не имеет ничего общего с приведенным в конце первого раздела этой статьи видением «традиционного научного подхода» французских профессоров-экономистов, который вместо сбора данных/фактов, начинается с «идентификации и точного определения понятий и свойств, которые характеризуют экономическую деятельность (потребление, производство, капиталовложения...), и формулирования базовых гипотез относительно этих свойств», после чего следует «формулирование теорий, которые представляют собой формализацию функциональных связей между предварительно идентифицированными элементами». Только после всего этого профессора-экономисты готовы соприкоснуться с данными для «проверки (верификации) этих теорий, <...> причем никак иначе, как путем сопоставления с количественно выраженной историей на основе статистики и эконометрики». Больше *карикатурное искажение «традиционного научного подхода»* трудно себе представить, но именно так работает значительная часть экономистов, да и многие социологи. Если принять во внимание, что «проверки (верификации) теорий» часто вообще не происходит, то описанный профессорами-экономистами подход представляет собой не «традиционный научный подход», а традиционный подход *теологии*, или в лучшем случае *философии*.

Что является аналогом естественнонаучного эксперимента в общественных науках? На этот вопрос те же французские профессора-экономисты, как мы уже видели выше, отвечают следующим образом: «Если не доказано обратное, в экономике такой эксперимент не может быть построен никак иначе, как путем сопоставления с количественно выраженной историей на основе статистики и эконометрики». Вся данную статью можно рассматривать как попытку доказать обратное. Как я уже отмечал, экспериментальный подход к исследованию предполагает прямой контакт с изучаемым предметом, институтами и непосредственно с ними связанными идеями/убеждениями/ценностями/верованиями. Если это контакт не с документами, а непосредственно с актерами, то, как правило, при интерпретативном подходе исследователь вступает с ними в контакт в естественном для них, часто рабочем, окружении. Поместив их в искусственные условия, мы делаем первый шаг к проведению исследований в лаборатории. Вторым шагом было бы создание некоей экспериментальной установки, своего рода экономического синхрофазотрона или коллайдера, которая бы и представляла бы собой эти искусственные условия. Если бы эта установка динамически поставляла бы обратную связь на действия актеров в зависимости от их решений, которые в свою очередь зависели бы от правил их взаимодействия, то мы получили бы лабораторию для проведения экспериментов в области институциональной экономики. Такая установка (имитационная игра) была мною создана в 1980-е годы для сравнительных лабораторно-экспериментальных исследований влияния на хозяйственную деятельность разных хозяйственных законодательств (Ефимов, 1986; 1988). Построение этой установки, а также методики ее использования, основывалось на конструктивистско-интерпретативной методологии: «Эксперименты с имитационными играми должны строиться и проводится совсем не так, как того требует классическая естественнонаучная традиция. В этих экспериментах коллектив участников (игроков) нужно рассматривать не только (и не столько) как заменителей соответствующих активных элементов (актеров), а как реальную социальную группу, возникновение

<sup>38</sup> Я бы сделал две поправки в это в целом правильное определение. Первая касается причинно-следственных связей. В сложных явлениях, а все общественные явления являются сложными, причинно-следственные связи образуют клубок с многочисленными петлями обратных связей. Понимание явления, знаменитое веберовское *Verstehen*, и есть результат «распутывания» этого клубка, которое не обязательно возможно представить как *цепочку* причинно-следственных связей. Такое понимание общественных явлений позволяет осуществлять *прогнозирование* будущего, но только в сценарном виде, так как конкретный исход в социальных явлениях всегда зависит от конкретных проявлений воли актеров.

лабораторной культуры<sup>39</sup>, в которой не элиминируется, а используется. < ... > В таких экспериментах в качестве игроков выступают либо непосредственно лица, заинтересованные в изучении функционирования экономической системы, либо эксперты, помогающие такому исследованию» (Ефимов, 1988. С. 15).

С одной стороны, игроки-участники должны подчинять свои взаимодействия и решения введенным экспериментатором формальным правилам (моделям законодательства), а с другой стороны, они привносят в эксперимент из своей реальной жизни идеи/убеждения/ценности/верования и неформальные правила и тем самым дают возможность проследить совместное влияние идей-ценностей и двух типов правил на результаты функционирования моделируемой компьютером экономической системы. Важнейшей частью эксперимента является так называемая деятельность по поводу игры<sup>40</sup>, связанной с обсуждением и замечаниями по поводу изучаемой в эксперименте проблемы между игроками и между игроками и экспериментаторами, а также по поводу конструкции и организации эксперимента (Ефимов, 1978. С. 151). Я уже давно опубликовал статью в ставшем сейчас престижном международном журнале с изложением концепции лабораторного экспериментирования для институциональных исследований (Yefimov, 1981), однако этот мой призыв остался не услышанным, а журнал погрузился в неоклассическую парадигму. Создатель так называемой экспериментальной экономики, которая стала очень популярной и сейчас рассматривается многими как часть новой институциональной экономики<sup>41</sup> (профессор Принстонского университета, Вернон Смит<sup>42</sup>), работает в противоположной, неоклассической парадигме.

Как уже указывалось выше, социолог науки Брюно Латур называет в качестве решающего признака действительно объективного научного исследования способность объекта исследования *возражать (to object)* тому, что о нем сказано. Лабораторный эксперимент для него - это создание таких условий, когда «объекты могут предстать в своем собственном праве перед утверждениями ученых». Мишель Вевёрка (*Michel Wieviorka*) предлагает два способа организации таких условий в социальных исследованиях (*Wieviorka, 2008. P. 103-110*). Первый способ это исследование действием<sup>43</sup> (*recherche-action*), а второй — социологическое вмешательство (*intervention sociologique*). Первый способ широко используется, в том числе и автором этих строк<sup>44</sup>, и по нему имеется обширная литература, указанная мною выше. По существу это натуральный эксперимент, но производимый не только для познавательных целей, но и предполагающий преобразование совместными усилиями исследователей и акторов исследуемого объекта. Объект сопротивляется изменяющим воздействиям и это сопротивление создает прекрасные условия для его понимания, показывая те его стороны, которые без этого изменяющего воздействия остаются скрытыми. Второй способ в основном использовался Аленом Туреном (*Alain Touraine*) и его учениками, среди которых и М. Вевёрка<sup>45</sup>. Он состоит в расширении традиционных углубленных интервью путем «возврата» результатов исследования, полученных на базе анализа транскриптов интервью интервьюируемому, а возможно и другим акторам и совместное обсуждение этих результатов. Тем самым акторы приглашаются участвовать в исследовательском процессе. Вовлечение

<sup>39</sup> Примером проявления лабораторной культуры может служить знаменитый хауторнский (Hawthorne) эффект, то есть искажение результатов эксперимента под влиянием самого факта проведения эксперимента.

<sup>40</sup> Понятие деятельности по поводу игры автор заимствовал из статьи Г. П. Щедровицкого и Р. Г. Надежиной «О двух типах отношений руководства в групповой деятельности детей» («Вопросы психологии», 1973, № 5).

<sup>41</sup> См.: (*Staropoli and Robin, 2008*).

<sup>42</sup> На русском языке была издана книга с комплексом его исследований, по совокупности которых ему в 2002 году была присуждена Нобелевская премия (*Смит, 2008*).

<sup>43</sup> Иногда по-русски это переводится как «действенное исследование», что мне кажется менее удачным, чем «исследование действием».

<sup>44</sup> Создание фермерских хозяйств в Переславском районе Ярославской области в 1988-1990 годах (*Yefimov, 2003. P. 162-168*) и приватизация совхозов в Акмолинской области Казахстана в 1995-1997 годах (*Yefimov, 1997*).

<sup>45</sup> Этот способ исследования был применен в исследовании в постсоветской России в 1991-1996 годах исследовательской группой во главе с Алексисом Береловичем и Мишелем Вевёркой (*Berelowitch et Wieviorka, 1998*). См. рецензию на эту книгу Поправко Н. В. в *Социологическом журнале*, № 1-2 за 1997 год.

интервьюемого актора в исследовательский процесс может осуществляться и непосредственно во время интервью, в этом случае интервью-беседа принимает активный характер. Беседы-интервью, которые проводил лично я, были часто действительно активными и принимали форму спора между мной и актором<sup>46</sup>. Именно наличие таких «возражений» позволяет нам претендовать на то, что то, чем мы занимаемся, является наукой. Можно полностью согласиться с Вевёркой, который, выступая на открытии III Всероссийского социологического конгресса в 2008 году, сказал: «Проверка результатов нашей работы друг перед другом, среди наших коллег (*peer review*), является, несомненно, решающим обстоятельством нашей деятельности, однако нам нужно задумываться о том, как можно проверять наши результаты иными способами, которые я обозначил, для того, чтобы увидеть, как наше знание работает. И именно таким образом, на мой взгляд, можно связать социологию и общество»<sup>47</sup>. Это утверждение верно и для других общественных наук, в том числе и для экономики. Такой связи между экономической наукой и обществом нет и во второй части этой статьи. Я попытаюсь проследить, почему это произошло с момента ее институционализации и до наших дней с локальными во времени и в пространстве исключениями в конце XIX и начале XX веков.

### 3. Институциональный подход к анализу экономики

Наверное, первым экономистом-институционалистом был уже упоминавшийся выше Джеймс Стюарт. При определении политической экономии он отталкивается от исходного значения этого греческого слова: «Экономия в общем есть искусство осторожного и бережного удовлетворения нужд семьи. < ... > И если экономика действует в семье, то политическая экономия – в государстве». Итак, политическая экономия для него – это искусство. Он явно не оговорился, так как тут же дает следующее пояснение: «Великое искусство политической экономии состоит прежде всего в том, чтобы приспособить различные ее операции к духу, манерам, привычкам и обычаям народа, и после этого повлиять на эти обстоятельства таким образом, чтобы быть в состоянии ввести множество новых и более полезных институтов». Таким образом, с помощью искусства политической экономии предполагается, с одной стороны, приспособить экономические операции, осуществляемые в стране к духу, манерам, привычкам и обычаям народа этой страны, а с другой стороны, на базе этого приспособления ввести новые институты. Не правда ли такой подход к институциональному проектированию актуален и сейчас? И следующую фразу из того же сочинения 1767 года было бы полезно прочитать тем, кто проводил экономические преобразования в России в 1990-е годы: «Если рассмотреть разнообразие, которое может быть найдено в различных странах, в области распределения собственности, субординации классов, одаренности народа, процедур различных форм правления, законов, климата и манер, то можно заключить, что политическая экономия в каждой стране должна быть различной, и что как бы универсальны ни верны были бы принципы, на практике они могут стать достаточно неэффективными без достаточной подготовки духа народа»<sup>48</sup>.

Направленность политической экономии Стюарта не столько на изучение сущего, а скорее на проектирование должного было очень характерно для социальной мысли эпохи Просвещения. Именно идеи Просвещения имел в виду Огюст Конт, выделяя метафизическое или абстрактное состояние в интеллектуальной эволюции, для развития которых характерен абстрактно-

<sup>46</sup> Все вышеперечисленные способы экспериментального исследования, лабораторные эксперименты на основе имитационных игр, исследование действием и социологическое вмешательство противоречат догмам классической науки о недопустимости неконтролируемого влияния исследователя на объект изучения, однако уже в таком разделе неклассического естествознания, как квантовая механика это требование не выполняется.

<sup>47</sup> См.: ([http://www.isras.ru/publications\\_bank/1225431449.pdf](http://www.isras.ru/publications_bank/1225431449.pdf)).

<sup>48</sup> После прочтения этой фразы становится понятным, почему Г. Шмоллер рассматривал Джеймса Стюарта своим предшественником. Однако в отличие от Стюарта, Шмоллер видел политическую экономию не как искусство, а как науку. Он делал свои предложения об институциональных изменениях не в рамках этой науки, а на ее основе, а в ее рамках он осуществлял тщательное изучение состояния и эволюции реально действующих институтов.

априорный подход. Он пришел к выводу о необходимости перехода в интеллектуальной трактовке общественных проблем к научной стадии с ее опорой не на спекулятивные рассуждения, а на исследования, основанные на фактах. Этот вывод он в частности сделал, исходя из знания непосредственных последствий французских революций конца XVIII-го - начала XIX-го веков. Вот, что он пишет о революции 1830 года, современником которой он был: «Как и до кризиса, видимая борьба ведется между теологическим мышлением, признанным несовместимым с прогрессом, который оно догматически отвергало, и метафизическим мышлением, которое, сумев вызвать всеобщее сомнение в философии, стремилось в политике лишь к установлению беспорядка или к состоянию, равносильному безначалию»<sup>49</sup> (Конт, 2003. С. 144). Конечно Конт, требуя перехода к научному подходу, то есть отказа от спекуляций и изучению социальной действительности как она есть, был под влиянием идей Нового времени в своем понимании научного исследования как открытия небольшого числа неизменных универсальных законов, и именно в этом смысле позитивизм, который он основал, неприемлем для обществоведа.

К концу XIX-го века термин «политическая экономия» стал исчезать и был заменен во Франции на термин «экономическая наука» (*science économique*) и в Англии на термин *Economics*, который сейчас переводят на русский язык как «экономическая теория». Однако нормативный характер экономической науки, берущей свое начало от политической экономии конца XVIII-го века, в значительной степени сохранился и до сих пор. Очень показателен с этой точки зрения вышедший в 2007 году № 30 французского журнала *Revue du MAUSS* под названием «К созданию другой экономической науки (а тем самым и другого мира)?», содержащий манифест «К созданию институциональной политической экономии»<sup>50</sup> и ряд статей на эту тему. Я предлагаю читателю этих строк произвести эксперимент. Замените, пожалуйста, в названии этого номера журнала слово «экономическую» на «физическую» или «химическую». Получится, что создав другую физическую или химическую науку, вы надеетесь получить другой мир, что абсолютно нелепо. Физика и химия изучают мир, в данном случае природу, как он есть, а не пытаются изобрести новый. Естествознание поставляет знания о природе, а не о том, как ее преобразовать, это уже проблема не науки, а техники. Если нет знаний о том, как действительно функционирует природа, то попытки ее преобразования путем разработки *без этих знаний* теории такого преобразования были бы обречены на неудачу. Общественные (социальные) науки, в том числе экономическая наука, должны также изучать мир, в данном случае общество, *как оно есть*, поставлять знания, позволяющие понимать социально-экономическую реальность, функционирование и развитие социально-экономических систем. Если эти знания есть, то есть и шанс разработать, исходя из этих знаний, предложения по социально-политико-экономическим преобразованиям (реформам). Если таких знаний нет или они поверхностны, то такие преобразования неизбежно приводят к самым неожиданным негативным, а нередко и катастрофическим последствиям. XX век дает нам много примеров таких неудач. Продолжим эксперимент. Если заменить в этом названии номера журнала слова «экономическая наука» на «социально-экономический проект», то все встанет на свои места.

Такое направление призыва группы французских обществоведов, связанных с институциональным подходом, не случаен. Все они, как и большинство обществоведов вообще и абсолютное большинство экономистов в частности, являются убежденными сторонниками абстрактно-априорного подхода. Автор текста манифеста социолог Ален Кайе считает, что в произведениях Марселя Мосса (Marcel Mauss) и особенно в его «Очерке о даре» заложены основы определенного общего подхода в общественных науках, включая социологию, экономику, историю и философию. Мосс основывал свои теоретические построения почти исключительно

<sup>49</sup> Читатель легко уловит в этой фразе аналогию с российской ситуацией девяностых годов XX-го века.

<sup>50</sup> Перевод этого манифеста на русский язык опубликован в электронном журнале «Экономическая социология», Т. 9, № 3, Май 2008 на сайте [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru).

на результатах полевых исследований, проведенных правда не им самим, а другими антропологами в Полинезии, Меланезии и среди индейских племен Востока Северной Америки. Его знаменитый «Очерк о даре», первоначально опубликованный в 1923-1924 годах, содержит социально-экономическую теорию, центральным понятием которой является понятие дара. В частности, для североамериканских индейцев он выявил социальные отношения, основанные на трех обязанностях: давать, получать и возмещать. Хотя в акте дарения безусловно есть заинтересованность, например установление и поддержание социальной связи, однако она не сводится к рыночному интересу. Тем самым Мосс разрушает классический утилитаризм экономикс. Одно из заключений, которое делает Мосс, следующее: «Принцип обмена-дара, вероятно присущ обществам, которые вышли из стадии «совокупной, тотальной поставки» (от клана к клану и от семьи к семье), но еще не пришли к чисто индивидуальному договору, к рынку, где обращаются деньги, к продаже в собственном смысле и особенно – к понятию цены, определяемой во взвешиваемой и пробируемой монете (Мосс, 1996. С. 169)». Стремление Кайе сделать универсальными и центральными для любого социального исследования понятия, выведенные для одного вполне определенного контекста, является типичным для абстрактно-априорного подхода (Оливер Уильямсон поступил точно также с понятием трансакционных издержек, которое играет центральную роль в исследовании явления вертикальной интеграции). Два экономиста, подписавших манифест, Робер Буайе и Оливье Фавро, являются одними из лидеров французского институционализма. Теория регуляции, представленная первым, и экономика конвенций или соглашений, развиваемая вторым, сильно расходятся почти во всем, кроме одного – их приверженности метафизической абстрактности. Но если в теории регуляции еще можно найти какие-то мысли, которые могут быть полезными в качестве элементов институционального видения реальности<sup>51</sup>, или понятия, которые в принципе тоже могут быть использованы в институциональном анализе, например понятие регуляции как институционализированного компромисса между различными социальными интересами, то этого нельзя сказать об экономике конвенций. Однако уровень абстракции рассуждений французских регуляционистов настолько высок, что вряд ли позволяет способствовать получению каких-то достаточно конкретных содержательных выводов<sup>52</sup>. Их выводы, с одной стороны, нередко заражены нормативизмом, а с другой стороны, представляют собой такие очевидности, как, например, «необходимо рассматривать рынок и государство как институты со сложной архитектурой, исследование которых должно носить междисциплинарный характер» (Billaudot, 2001) или «для того, чтобы быть эффективными рынки нуждаются в полной сети институтов» (Boyer et Saillard, 1995). Новое поколение регуляционистов в лице Брюно Амабля и Стефано Паломбарини полностью порвали с нормативизмом и видят в школе экономики соглашений только противников, с которой ни в коем случае нельзя вступать ни в какие коалиции. Вот их оценка экономики соглашений<sup>53</sup>, с которой я полностью солидаризируюсь: «Путаница экономики соглашений состоит в следующем: из разумной гипотезы о том, что критерии суждений агентов способствуют объяснению их выбора, делается совершенно не обязательный и даже создающий препятствия для понимания реальности вывод, что теоретик не может воздержаться от этических суждений относительно реальности, которую он изучает» (Amable et Palombarini, 2005. P. 32); «Экономика соглашений стремится предложить противовес ортодоксальной

<sup>51</sup> Например, что невозможно создать какую-то общую теорию, верную для каждого исторического периода, и что никакой общий закон не может управлять изменением социальных правил и тем самым будущее невозможно предвидеть.

<sup>52</sup> Прошло уже почти 20 лет, как книга Робера Буайе (Буайе, 1997) была переведена на русский язык. Сам он очень надеялся, что в России его теоретический подход найдет широкое распространение, однако этого не произошло. С анализом школы регуляционистов с российской точки зрения можно познакомиться в (Ананьин, 2007. С. 141-182).

<sup>53</sup> На русский язык переведено довольно много текстов одного из наиболее активных авторов этого направления Лорана Тевено (см., например, его статью в книге (Олейник, 2005)).

экономике, в то же время следуя некоторым из ее постулатов. Индивид-эгоист, максимизатор неоклассической теории заменяется на существо, следующее определенной этике, вместо прибыли оно ищет блага и справедливости, а вместо равновесия цен возникает равновесие ценностей» (*Ibid.* P. 22).

Подписавшие манифест «К созданию институциональной политической экономии» и авторы, сопровождающих его публикацию статей в журнале *Revue du MAUSS*<sup>54</sup>, явно не разделяют верования рыночной религии<sup>55</sup>. В вводной статье к номеру журнала Ален Кайе справедливо замечает: «Современный мир в значительной мере есть реализация мечты, пророчества и проповеди экономической науки. Иногда просто до кошмара. И каждый день это становится все вернее в масштабе планеты, когда ничто другое не рассматривается как реальность, кроме экономических и финансовых ограничений, кроме поиска личного материального обогащения. Перед лицом всего этого любая ценность, любое убеждение, любое действие, осуществляемое ради них самих, просто ради удовольствия, всякое существование, которое не посвящено поиску полезности, все это впредь кажется иллюзорным, недействующим, не стоящим усилий, бесполезным, нереальным» (*Caillé, 2007. P. 7*). Да, все это верно и действительно ужасно, но только экономическая наука, о которой здесь идет речь, не является на самом деле наукой, а теологией рыночной религии, о которой речь шла в первом разделе этой статьи. Конечно, бороться с этой религией нужно, в том числе и разработкой и проповедью альтернативной идеологии-религии, однако не в этом задача и предназначение науки. *Наука должна быть нацелена на познание того, что есть, того, что существует, то есть реальности, и, именно поставляя знание об этой реальности, она может наилучшим способом способствовать разработке альтернативных социально-политико-экономических проектов, а возможно и идеологий, которые эти проекты поддерживают.* Наилучшим способом потому, что проекты, построенные исходя из знания реальности, имеют больше шансов быть реализованными, чем проекты, построенные вслепую без этого знания.

Разработка манифеста, по словам автора, преследовало цель формулирования общей платформы для нестандартной экономической мысли<sup>56</sup>. И такой манифест, если бы он содержал общее видение того, что нужно исследовать, как нужно исследовать и что ожидать в качестве результата исследования, действительно мог бы быть очень полезен. В тексте можно найти указания на то, что нужно исследовать, но совсем не рассмотрены вопросы, как нужно исследовать и что ожидать в качестве результата исследования. Таким образом, остается не затронутой эпистемологическая сторона исследовательского процесса. Вместо этого, апеллируя к нормативной традиции политической экономии как ветви политической и моральной философии, манифест видит первоначальную задачу «институциональной политической экономии» в определении наилучших институциональных оснований для данного общества в определенный период

<sup>54</sup> MAUSS представляет собой аббревиацию названия «Анти-утилитаристское движение в общественных науках». Ален Кайе является лидером этого движения. Читатель уже догадался, что эта аббревиация выбрана не случайно и совпадает с именем знаменитого антрополога, почитаемого создателем движения.

<sup>55</sup> Эрик Бруссо манифест не подписал и, думается, именно потому, что верит в Бога-рынок. Как известно, он является очень активным членом международного сообщества сторонников Новой институциональной экономической теории, являющейся обобщением стандартного экономикс.

<sup>56</sup> Антрополог, специалист по искусственному интеллекту, эксперт по биржевым операциям Поль Жорион (Paul Jorion), француз, более десяти лет проживший в США (Калифорния), послал автору манифеста e-mail, где среди прочего было следующее замечание: «Я понимаю твоё желание объединить экономистов, которые не принадлежат направлению Чикагской школы, которая ныне держит верх. Действительно было бы неплохо для тех, кто находится вне мейнстрима, сплотиться для того, чтобы заполучить немного власти в университетах и в исследованиях. Но не поздно ли делать подобные призывы после 20-30 лет существования «институционалистов» и их неспособности сделать что-то существенное. Кризис, в который мы сейчас погружены, можно было предвидеть, и я их не оскорблю, подумав, что они не видели его приближения, что касается меня, я их видел немymi по этому поводу, как рыбы». ([www.pauljorion.com/blog](http://www.pauljorion.com/blog)). Жорион имеет полное право упрекать экономистов в том, что они не предвидели наступления кризиса, так как он в январе 2007 года выпустил книгу под названием «К кризису американского капитализма?» (*Jorion, 2007*), в которой такое предвидение имело место. В 2008 году он выпустил еще две книги с анализом причин этого кризиса (*Jorion, 2008a; 2008b*). Познакомившись с этими книгами, я бы определил Поля Жориона как интерпретативно-конструктивистского экономиста-институционалиста.

времени, то есть превращает ее в, своего рода, методику по созданию социально-политико-экономических проектов. Манифест содержит следующие требования, которым эти проекты должны удовлетворять: создание длительно существующей, сильной и жизнеспособной политической и этической общности; никакая современная политическая общность не может быть сформирована без использования демократических идеалов; никакая политическая общность не может формироваться и воспроизводиться, если она не базируется на разделяемых базовых ценностях; неравенство переносимо лишь до того уровня, когда оно не начинает разрушать и в конечном счете разрывать на куски политическую и моральную общность; необходимо также представить систему сдержек и противовесов между государством, рынком и обществом, а в экономической плоскости – между обменом, перераспределением и взаимностью. На мой взгляд, эти положения манифеста могли бы послужить для создания общественной ассоциации или политической партии, но никак не определенного сообщества исследователей.

Безусловно, экономическая наука должна быть политической, в том смысле, что должна включать в себя исследование политических аспектов экономических процессов. Но я не уверен, что нужно для подчеркивания этого включать слово «политическая» в ее название. Так как этот политический аспект не может быть уловлен без изучения институтов и прежде всего институтов государства, то это делает достаточным наличие в назывании слова «институциональная». Напротив, так как термин «институциональная экономика» используется многими из тех, кто не видит неудобств в том, что экономическая наука застряла в метафизически-абстрактном состоянии со своим абстрактно-априорным подходом, то в названии необходимо было бы ввести еще одно прилагательное, которое позволило бы отмежеваться от этого подхода и которое отражало бы прежде всего эпистемологическую сторону исследования. Сначала я предложил название «Интерпретативная институциональная экономика», а позднее, как мне кажется более удачное, «Конструктивистская институциональная экономика». Предлагаемая мною дисциплина является политической, потому что акторы рассматриваются в ней наделенными волей и они могут решающим образом повлиять на ход изучаемого процесса. Именно по этому поводу Бруно Латур делает следующее замечание: «По какой странной причине общественные науки пытаются столь неправильным образом подражать естественным наукам? Любопытный ответ дает Бауман, характеризуя обществоведа как «законодателя» (*Bauman, 1992*). Большинство общественных наук было изобретено в конце XIX века, когда после многих лет тяжелейших гражданских войн и революционной борьбы возникла потребность в упрощении политических процессов. Если у нас есть Общество как уже готовое единое целое, с помощью которого можно объяснить поведение акторов, не знающих, что они делают, общество, чье тайное устройство открывается опытному взгляду тренированного обществоведа, тогда можно ставить перед собой гигантскую задачу социальной инженерии и приступать к производству всеобщего блага вместо того, чтобы кропотливо создавать эту общность политическими методами. Вот откуда берет начало то самое Общество, гибель которого видна сейчас повсеместно, не столько даже из-за наступления сетей и глобального маркетинга, сколько потому, что оно оскандалилось и политически, и научно. От Конта до Бурдьё через Дюркгейма и Парсонса мечта о законодательстве определяла ключевую задачу большинства обществоведов (кроме немногих школ понимающей социологии, этнометодологов и «символистов», которых Бауман относит к другому направлению). Они хотели пойти в обход невыносимо беспокойной политической арены, применив знание о том, что такое Общество, которое манипулирует людьми вопреки им самим» (*Латур, 2006а. С. 355-356*). В таком же духе высказываются и уже упоминавшиеся выше Б. Амабль и С. Паломбарини. Они очень четко выразили мысль о соотношении политики, исследования и нормативного подхода: «Построение будущего, по преимуществу политическая материя, и понимание прошлого на

рациональной основе представляют собой разные задачи. Их смешение приводит к поступлению идеологических ресурсов для политической деятельности, когда политический деятель мобилизует результаты научных изысканий и представляет свои действия, как подкрепленные «беспристрастным видением данным наукой» или использованию статуса ученого, как ресурс в политической игре, когда сам исследователь указывает политическим деятелям *хорошую* стратегию. Ясно, что эта путаница ролей выгодна обоим сторонам, так как приносит дополнительные ресурсы одновременно и «политику» и «ученому». Однако эта путаница приводит к издержкам как для науки, так и для политики. Нормативная направленность создает препятствия к пониманию реального, что призван осуществить ученый. Это особенно относится к экономической науке, «королеве» нормативного среди всех общественных наук, очень часто неспособной объяснить и предвидеть то, что происходит на самом деле. С другой стороны, постоянные запросы к науке для того, чтобы подтвердить/оправдать политическую стратегию кончается тем, что вредит роли политиков как ответственных за принятие решений, постепенно воспринимаемых как простых исполнителей, в конечном счете, ненужными, так как указания пришли от науки. Разделение между социальными деятельностями, наукой и политикой, которые отвечают совершенно разным логикам, позволило бы признать автономию политической деятельности и повысить шансы для общественных наук вникать в реальность, «слишком часто непроницаемую» (*Amable et Palombarini, 2005. P. 270-271*). Все это в частности означает, что наука не должна заменять политику, она может ей только помочь, поставляя понимание действительности, но если трезво взглянуть на общественные науки, то, в отличие от естественных наук, они могут служить для прогнозирования только в виде сценариев, а какой сценарий будет реализован, зависит от реального протекания политических процессов.

В настоящее время институциональный подход в России представлен, прежде всего, новой институциональной экономической теорией и экономической социологией. Конструктивистская институциональная экономика не вписывается ни в одну из них. Как я уже отмечал выше, она следует традициям в экономике и социологии, которые не представлены ни в одной из этих двух дисциплин, практикуемых в России. То, что экономическая наука должна быть тесно связана с социологией, вытекает из погруженности экономики в социальные отношения. Сегодняшняя ситуация в институциональной экономике и в экономической социологии определяется взаимоотношениями экономики и социологии в прошлом. Дисциплинарное разделение общественных наук – явление относительно недавнее. Сто лет тому назад обществоведы достаточно легко пересекали дисциплинарные границы, как в исследованиях, так и в преподавании, и их базовое образование или институциональная принадлежность не очень препятствовали этому. В настоящее время безнаказанно пересекать дисциплинарные границы намного труднее, но и сейчас междисциплинарные влияния могут сказываться достаточно сильно. В резкой форме это проявляется в так называемом экономическом империализме, когда механистическое мышление неоклассической экономики с ее экономическим человеком переносятся в другие общественные науки, в частности, в социологию и даже антропологию. Сто лет тому назад направление влияний было скорее обратным, а именно экономическая наука, в особенности экономическая наука, развиваемая Новой немецкой исторической школой, куда входили М. Вебер и В. Зомбарт, старалась подходить к экономике с социальных позиций.

В одной из своих работ я уже приводил пример М. Вебера, который всегда считал себя экономистом и работал как профессор исключительно на экономических кафедрах, однако для него сейчас нет места в истории экономической мысли (*Ефимов, 2007б. С. 24-25*). С легкой руки Т. Парсонса Вебер стал одним из основателей современной социологии, в том числе и экономической социологии<sup>57</sup>.

<sup>57</sup> Дж. Ходжсон рассказывает нам очень интересную историю о том, как Парсонс, этот столп социологической дисциплины, в свои студенческие годы находился под сильным влиянием двух крупных представителей

Начав свою карьеру как экономист, Парсонс сыграл роковую роль как для экономической науки, так и для социологии. Вместо того, чтобы бороться с экономической неоклассикой и предложить экономической науке свою альтернативу, он много сделал для того, чтобы провести «демаркационную линию» между экономической наукой и социологией. Центральными фигурами в его книге «Структура социального действия» (Парсонс, 2000. С. 43-328) были Вебер и Дюркгейм. В ней он развивал структурно-функциональный подход к анализу общества, который в течение некоторого времени был очень влиятельным в социологии. Одной из черт его социологии было «пренебрежение проблемы исторической специфики», несмотря на прямое влияние на Парсонса Вебера и Зомбарта. Тем самым, некоторые элементы традиции немецкой исторической школы были переведены в американский контекст. Но из них были выхолащены большая часть их содержания и смысла. По иронии судьбы, Парсонс достиг известности, создав историческую школу в социологии, частично путем вылавливания (*rummaging*) избранных кусков из исторически ориентированной интеллектуальной традиции (Hodson, 2001. P. 178).

Рассматривая обществоведение в целом, историки экономической мысли находят два старых институционализма: американский и европейский. Последний представлен Г. Шмоллером и Э. Дюркгеймом (Nau and Steiner, 2002). Действительно, Дюркгейм определял социологию как «науку об институтах, их генезисе и функционировании», а институт как «все верования, все поведения, установленные группой» (Дюркгейм, 1995. С. 20). Историки экономических учений находят также связи между американским институционализмом и позитивной экономикой школы Дюркгейма (Gislain and Steiner, 1992). Эти связи очень многочисленны, когда речь идет о критике экономической классики и неоклассики, но эти связи сразу ослабевают, когда речь заходит о видениях социально-экономических систем, на которых они основывали свои исследования. Так, Дюркгейм был ярким противником философии прагматизма. Его критике он посвятил специальный курс (20 лекций), прочитанный им в Сорбонне и который впоследствии был опубликован на основании студенческих конспектов (Durkheim, 1955). В своей первой лекции он характеризует прагматизм как штурм против разума (*un assaut contre la Raison*) и видит в нем опасность с национальной и философской точек зрения. Так как вся французская культура в основном рационалистична и пронизана картезианством, то, по мнению Дюркгейма, отрицание рационализма приведет к разрушению всей национальной культуры. А так как философская традиция начиная с самых ранних спекуляций философов также имела рационалистическую тенденцию, то принятие прагматизма приведет к ниспровержению всей этой традиции (Ibid. P. 27-28). Комментируя эти высказывания Дюркгейма, Б. Латур заметил, что после ознакомления с ними он больше не страдает от медлительности, с которой французы усваивают уроки социологии наук (Latour, 2006. P. 158). В отличие от Латура, я все еще продолжаю страдать от непонимания, которое вызывает в сообществе экономистов видение, или по-другому, предмет и метод, конструктивистской (интерпретативной)

институционализма: Уолтона Гамильтона (Walton H. Hamilton) и Кларенса Эйреса (Clarence E. Ayres) - и начинал свою академическую карьеру в 1927 году как преподаватель экономики на экономическом факультете Гарвардского университета. Следуя Ходжсону, Парсонс перешел из экономики в социологию исключительно из карьерных соображений. В захваченном неоклассиками экономическом факультете молодой Парсонс мог бы иметь серьезные проблемы, если бы он стал выражать какие-либо симпатии по отношению к институциональной экономике. Он стал также критиковать немецкий историзм, которому он совсем недавно симпатизировал и по которому он защитил в 1925 году диссертацию в немецком Хайдельбергском университете (диссертация была посвящена теориям капитализма в произведениях Зомбарта и Вебера). Как пишет Ходжсон, изменение в поведении было разительным. В своих работах он опускал ссылки, свидетельствующие о его институциональном прошлом. По Ходжсону, Парсонс перешел в социологию потому, что не будучи силен в математике и не очень соглашаясь с неоклассическим мышлением, он не был склонен строить свою карьеру как неоклассический экономист. Выбор, какую часть его интеллектуального капитала, приобретенного в Германии, использовать, также шел в том же направлении. Выбор пал на Вебера, а не на Зомбарта, так как социальная теория Вебера с ее индивидуалистическими элементами могла вызвать меньше трений со стороны ортодоксальных экономистов и тем самым облегчить академическую жизнь Парсонса (Hodgson, 2001. P. 179-187).

институциональной экономики, основанные на прагматизме (Ефимов, 2007а). Экономическая социология, которая, по моему мнению, должна бы быть чем-то очень родственным конструктивистской институциональной экономике, пошла в основном по пути Дюркгейма и Парсонса.

Сейчас в экономической науке термин «новый институционализм» (*New Institutionalism*) монополюно закреплен за Новой институциональной экономической теорией (*New Institutional Economics*). В социологии такой монополии нет, но, по видимому, большая часть этого направления в социологии является в значительной степени результатом «экономического империализма» со стороны новой институциональной экономической теории: «В отличие от раннего социологического институционализма, первооткрывателем которого в работе «Структура социального действия» был Талкот Парсонс, новый институционализм (в социологии В. Е.) пытается объяснить институты, а не только просто предполагать их существование. В этой попытке новые институционалисты в социальных науках обычно предполагают со стороны индивидов целенаправленное действие, хотя и в условиях неполной информации, неточных ментальных моделей и трансакционных издержек. Таким образом, новая институционалистская парадигма отбрасывает основные предпосылки неоклассической экономической теории, однако остается верной традиции объяснения в социальных науках на основе теории выбора» (Brinton and Nee, 1998. P. 1). В данном высказывании очень хорошо подмечена одна из слабостей функционализма Парсонса, который «просто предполагает существование институтов», но не «пытается их объяснить». Второй слабостью, а лучше сказать — пороком, парсоновской социологии является ее картезианская эпистемология, выражающаяся в абстрактно-априорном подходе. К сожалению, не всем экономсоциологам удалось избежать этих слабостей. Однако разница между Новой институциональной экономической теорией и Новой экономической социологией значительна. Теоретизирование относительно социально-политико-экономической реальности первой из них является совершенно басенным, если воспользоваться термином, введенным А. Рубинштейном (см. первый раздел этой статьи). Теоретизирование экономической социологии намного богаче, но это не снимает риск «попасть мимо» при построении полевых исследований на основе достаточно общих теорий, а не наоборот строить теории, безусловно контекстные, на основе полевых исследований. И именно здесь у конструктивистской институциональной экономики возникает «эпистемологический диссонанс» с экономической социологией, полевые исследования в рамках которой проходят на основе заранее разработанных «исследовательских схем», «теоретических моделей», «аналитических инструментов». Не боясь повториться, скажу еще раз: использование априорных теоретических построений как основы для эмпирических исследований содержит опасность направить его по ложному пути и проглядеть важнейшие для понимания изучаемого явления стороны действительности. Построение конкретных исследований, включающих как важнейший элемент полевую составляющую, должно отталкиваться от достаточно общего *видения*, о котором я говорил выше, но никак не от уже готовой *теории*. Теория, конечно не универсальная, а контекстная, должна стать результатом эмпирического исследования, а не его условием<sup>58</sup>.

<sup>58</sup> В своей статье В. В. Радаев, блестящий знаток положения дел, как в стане экономистов, так и в стане социологов, выдвигает следующую программу борьбы с экономическим империализмом: «Мы должны *применять* свой подход, вместо того, чтобы *защищать* его» (Радаев, 2008. С. 30). Безусловно это правильно, если под словом *применять* понимается изучение действительности на базе полевых исследований, а не «построение исследовательских схем», причем таких полевых исследований, которые не отталкиваются от каких-то теорий, как это было сделано в (Радаев, 2007), а наоборот, нацеленных на создание новых контекстных теоретических конструкций. В этом случае оценка российских сетевых компаний розничной торговли продовольствием, возможно, была бы менее оптимистичной (ср. с оценкой французских предприятий такого типа, данной в (Bothorel et Sassier, 2005)). Мой собственный опыт проведения месячного исследования в виде включенного наблюдения и углубленных интервью в фирме *Auchan* во Франции в 1994 году подсказывает мне, что это было бы именно так (см. раздел 5 данной статьи). Априорные теоретические категории и концепции или категории и концепции, созданные для других контекстов, но априори применяемые к данному, на самом деле не «помогают нам лучше разобраться в переплетении множественных и часто противоречащих друг другу фактов

По сравнению с экономической наукой и социологией положение в новом институционализме радикально отлично в политической науке/политологии. В отличие от экономической науки, где связь с социологией была разорвана, в политической науке эта связь сохраняется и многие политологи одновременно считают себя и социологами<sup>59</sup>, но большая часть социологов-политологов разочаровалась в социологии Парсонса. В политической науке на Западе наряду с институционализмом рационального выбора, толчок которому дала новая институциональная экономическая теория, существует и процветает исторический институционализм (*Historical Institutionalism*)<sup>60</sup>, по существу продолжающий традиции Новой немецкой исторической школы, главой которой был Г. Шмоллер. Нередко в литературе представителей этого направления западной политологии называют историко-интерпретативными институционалистами<sup>61</sup> (*historical interpretive institutionalists*) (Steinmo, Thelen and Longstreth, 1992. P. 7). Если в США новый институционализм в политологии разделен между течениями рационального выбора и историческим, то в Канаде господствует именно исторический институционализм (Béland, 2002; Lecours, 2005. P. 4).

Исторический институционализм<sup>62</sup> возник как реакция против анализа политической жизни в терминах групп и против структурного функционализма, который доминировал в политической науке в 1960-е и 1970-е годы. Исторические институционалисты<sup>63</sup> пытаются объяснить конфликты за обладание ресурсами не в терминах противостояния групп, а исходя из того, что институциональная организация политического сообщества и экономические структуры входят в конфликт таким образом, что некоторым интересам отдается предпочтение в ущерб другим. Они считают, что именно институциональная организация политического сообщества является основным структурирующим фактором коллективного поведения. Государство они рассматривают не как нейтрального арбитра между конкурирующими интересами, но как комплекс институтов, который способен структурировать природу и результаты конфликтов между группами. Большое внимание институционалисты этого направления уделяют тому, как институты распределяют власть неравным образом между различными социальными группами. Вместо мира индивидов, свободно заключающих контракты, они видят мир, где институты предоставляют определенным группам или интересам слишком большой доступ к процессу принятия решений. Вместо того, чтобы искать, в какой мере некоторая данная ситуация выгодна всем, они настаивают на том, что некоторые социальные группы могут оказаться выигрывающими, а другие - проигрывающими. Но что действительно составляет специфику исторического институционализма, это его привязанность к концепции зависимости от пройденного пути, а отсюда и неизбежной контекстности исследований. Теоретики этой школы различают в потоке исторических событий периоды непрерывности и критические ситуации, когда происходят важные институциональные изменения, своего рода бифуркации, которые корректируют траекторию исторического развития. Исторические институционалисты представляют мир более сложным, чем мир индивидуальных предпочтений институционалистов рационального выбора. В частности, они уделяют большое внимание взаимосвязям между институтами, идеями и убеждениями/верованиями. Важно отметить, что интерпретативно-исторический институционализм, наряду с понятиями «идеи» и «институты»,

и экспертных мнений», а, конечно, упрощая работу исследователя, создают опасность упустить что-то важное для глубокого понимания изучаемого явления/процесса.

<sup>59</sup> Иногда эта связь подчеркивается использованием термина «политическая социология» (Braud, 1998).

<sup>60</sup> В своей во многих отношениях великолепной статье Нил Флигстин (2002) не понял кардинальное эпистемологическое отличие исторического институционализма от других «новых институционализмов».

<sup>61</sup> Историко-интерпретативный подход, используемый в историческом институционализме, не нужно путать с интерпретативным институционализмом или австрийским институционализмом Людвиг Ляхмана (Foss and Garzarelli, 2007), представителя австрийской экономической школы.

<sup>62</sup> В своей характеристике исторического институционализма я буду следовать (Hall and Taylor, 1996).

<sup>63</sup> Пионером этого направления является профессор Гарвардского университета Теда Скочпол (Theda Skocpol).

активно использует понятие «интересы», просто последнее в них является равноположенным с двумя другими<sup>64</sup>.

Среди политологов под термином «политическая экономия» понимаются междисциплинарные исследования, которые стремятся объяснить, как политические институты, политическая среда и экономическая система влияют друг на друга. Некоторое время назад исторический институционализм был доминирующим направлением исследований в области сравнительной, то есть межстрановой, политической экономии. Однако недавно это лидерство стало оспариваться родственным к нему направлением, получившим название дискурсивного институционализма, создателем которого является профессор Бостонского университета Вивьен Шмидт (*Vivien A. Schmidt*). Разделяя в основном исследовательские установки исторического институционализма, она все же считает, что так, как он развивался до сих пор, он не обращал достаточного внимания на идеи/убеждения и на процессы их циркуляции, то есть дискурсы. Это может не так сильно сказываться при изучении стационарных состояний, но может создать серьезные трудности при изучении институциональных изменений. В своей статье (*Schmidt, 2008*) она пытается показать, что дискурсивный и исторический институционализмы являются в значительной степени дополняющими друг друга: первый может помочь второму в объяснении динамики изменений в выявленных историческим институциональным исследованием структурах через логику коммуникаций между акторами, основанную на смыслах (*meaning-based logic of communication*), а второй первому — помочь объяснить закономерности, происходящие от зависимости от пройденного пути в идеях и дискурсе в различных институциональных контекстах. Исследования Шмидт направлены на понимание социально-политико-экономической реальности в Западной Европе. Одна из ее книг под названием «От государства к рынку? Преобразование французского бизнеса и государственного управления» (*Schmidt, 1996*) посвящена исследованию политико-экономических изменений в 1980-е и начале 1990-х годов. Оно было основано, в частности, на глубоких интервью с более, чем 40 высшими государственными чиновниками и руководителями крупнейших предприятий. В другой своей книге под названием «Будущее европейского капитализма» (*Schmidt, 2002*) В. Шмидт показывает, что глобализация и европейская интеграция по-разному повлияли на Францию, Великобританию и Германию. Они чувствовали давление в разное время, в разной степени, реагировали на них по-разному и получали разные результаты. Хотя все они либерализовали свои экономики, их политики различаются, а что касается дискурсов, то они просто совсем различны. Она делает вывод, что ожидать какой-то тотальной конвергенции даже между этими близкими друг другу странами не приходится.

Как видим, политическая экономия, практикуемая Вивьен Шмидт, как и другими историко-интерпретативными институционалистами, не имеет ничего общего с политической экономией типа теории общественного выбора (*Нуреев, 2005*). Если создатели так называемой конституционной политической экономии видят свою задачу в том, чтобы способствовать «зарождению новой «гражданской религии»<sup>65</sup> <...>, которая вполне естественным образом сосредоточит наше внимание на *правилах, ограничивающих деятельность правительств*, а не инновациях, оправдывающих все возрастающее вмешательство политиков в жизнь

<sup>64</sup> Примером использования одновременно всех трех понятий в институциональном исследовании может служить статья П. Холла «Движение от кейнсианства к монетаризму в британской экономической политике в 1970-е годы» (*Hall and Taylor, 1996. P. 90-113*). В 1970-е годы британская экономика переживала высокую инфляцию, которая весной 1975 года достигла 25%, и одновременно общую стагнацию производства с высоким уровнем безработицы. В значительной степени движение к монетаризму было откликом на плохое функционирование экономики и неспособности кейнсианской политики исправить положение. Различие интересов относительно этих двух политик проявлялось в поддержке организациями рабочего класса кейнсианской политики, а представителями капитала, и особенно финансового капитала, монетаристкой политики.

<sup>65</sup> «Наша нормативная роль, как философов-обществоведов, состоит в том, чтобы придать определенную форму этой гражданской религии» (*Бреннан и Бьюкенен, 2005. С. 262*).

граждан»<sup>66</sup> (Бреннан и Бьюкенен, 2005. С. 262), то Теда Скочпол в заключении своей статьи «Почему я историко-социальный ученый» говорит: «Я – социальный ученый. Я думаю, что существует разница между наукой и нормативной работой, и хорошая социальная наука – это не совсем то же самое, что защита и оправдание каких-то взглядов, однако эта защита/оправдание всегда может воспользоваться добротной наукой» (Skocpol, 1999. P. 19). В противоположность «философу-обществоведу» теологической ориентации Джеймсу Бьюкенену, кстати, как известно, лауреату Нобелевской премии по экономике, она видит в государстве не противника, а важного партнера бизнеса, и не случайно одна из первых книг, подготовленных под ее руководством, называлась «Вернуть государство» (*Bringing the State Back In*), где изучалась роль государства в содействии экономическому развитию (*states as promoters of economic development*) и в структурировании социальных конфликтов (*patterning of social conflicts*). Скочпол заявляет, что никогда не чувствовала какого-либо уважения к дисциплинарным границам (*Ibid.* P. 16). Сейчас эти границы для экономической науки негласно определяются так называемым экономическим видением, что приковывает экономическую науку к теории рационального выбора. Если такое определение границ сохранится, то экономическая наука приговорена анализировать не реальные, а вымышленные миры, а реальные проблемы, связанные с экономикой, будут изучаться другими дисциплинами. Работы Шмидт, Скочпол и многих других<sup>67</sup> политологов показывает, что это уже стало реальностью.

По-видимому, это становится реальностью применительно к образованию и в России. Так, на факультете политологии МГИМО (У) недавно открылось Отделение экономической политологии, нацеленное на подготовку экспертов в области выстраивания и регулирования отношений бизнеса с государственной властью. Студенты специализации «экономическая политология» учатся видеть связь между политикой и экономикой. Вот, что говорит по поводу новой специализации проректор МГИМО (У) А. Д. Богатуров: «Конечно, политологу стать экономистом не проще, чем хорошему экономисту развить в себе логику политического анализа. Вопрос о взаимозаменяемости специальностей не ставится. Задача современного этапа развития страны без снижения его темпов – в формировании особого типа политолога-практика, который соединял бы в себе углубленное знание экономических проблем с безупречным владением техниками маневрирования в среде любой степени политической сложности. Именно из таких специалистов станет формироваться слой профессиональных посредников между государством и бизнесом. Воспитанные в одной традиции и работающие кто в частном секторе, а кто – в государственном, они должны быть способны говорить на одном политическом языке и быть сопоставимо грамотными в профессиональном отношении. Наличие такого слоя, так сказать, по обе стороны линии соприкосновения государства и бизнеса позволит в будущем предупреждать кризисы, подобные делу Ходорковского, и находить компромиссы бюрократии и предпринимателей не за счет, а ради национальных интересов России» (*Независимая газета*, 29 января 2008 г.). Создание учебной специализации «экономическая политология», конечно, должно быть связано с возникновением одноименной научной дисциплины. А так как концепция этой специализации

<sup>66</sup> Тогда, когда мир охвачен небывалым экономическим кризисом, вызванным дерегулированием экономики, это фраза звучит особенно абсурдно-зловеще.

<sup>67</sup> В Европе к историко-интерпретативно-дискурсивному институционализму могут быть отнесены работы датского профессора экономики развития и политологии Джона Дегболя-Мартинуссена (John Degenbol-Martinussen). В своей книге «Политики, институты и промышленное развитие. Как Индия справлялась с либерализацией и международной конкуренцией» он так характеризует используемый им подход к исследованию: «Что касается метода и построения исследования отраженного в данной книге, то я пытался скомбинировать макроэкономический и макрополитический анализы с детальным изучением восприятий и откликов акторов. Это изучение было основано на рассмотрении публичных заявлений, соответствующих документов, так же как интервью с ключевыми лицами принимающими решения. Цели интервью состояли в том, чтобы попытаться определить (а), как политики разрабатывались и были применены на практике; (б) как политики и способы их воплощения в жизнь воспринимались теми, кто был вовлечен в принятие политических и административных решений и формулирование корпоративных стратегий; и (с) как организации и предприятия, которые они представляли, реагировали на эти политики на практике» (*Degenbol-Martinussen, 2001. P. 238*).

исходит из «реального, а не идеально-несбыточного состояния российского общества» (*Независимая газета*, 29 января 2008 г.), то очень вероятно, что она естественным образом войдет в историко-интерпретативный институционализм Скочпол и Шмидт. Я думаю, что экономическая дисциплина для своего средне- и долгосрочного выживания должна порвать, как с теорией рационального выбора, так и в более общем плане с абстрактно-априорным подходом. Также должна поступить и экономическая социология. В этом случае вполне реальная опасность, о которой говорит В. В. Радаев (*Радаев, 2008. С. 31-32*), что молодежь, поступаая в ВУЗы, предпочтет управление экономике и социологии, может быть предотвращена, так как на самом деле молодежь по-видимому выбирает не столько между «человеком познающим» и «человеком делающим», сколько между человеком, погруженным в реальный мир, будь то исследователь или управленец, и тем, кто довольствуется иметь дело с миром вымышленным.

В своей книге, посвященной исследованию институциональных преобразований в сельском хозяйстве России (*Yefimov, 2003*), я привел следующую схему институциональных изменений, которая была выведена мною путем анализа эмпирических данных: функционирование институтов вызывает реакции различных акторов, которые выражаются в идеологиях; идеологии конкурируют между собой за свое влияние, и по тем или иным причинам, одна из этих идеологий определяет содержание законодательства, которое создается, чтобы решить проблемы функционирования институтов; новое законодательство влияет на (но не определяет) функционирование институтов со старыми и/или новыми проблемами, и мы возвращаемся к исходному пункту цикла<sup>68</sup>.



**Рис. 1.** Треугольник циклов институциональных изменений  
**Источник:** (*Yefimov, 2003*).

Законодательство не определяет функционирование институтов, так как правила, лежащие в основе институтов, могут быть формальными и неформальными. Для того, чтобы понять дополняемость или несовместимость формальных и неформальных правил, нужно анализировать динамику этих связей, так как социально-экономические реальности очень инерционны (*Yefimov, 2003. P. 31-32*).

Проводя это исследование, также как В. Шмидт, я пришел к выводу о центральном месте идей и дискурсов относительно них в объяснениях институциональных изменений<sup>69</sup>. В рамках исследования было проведено много

<sup>68</sup> Этим циклам следовали институциональные изменения, вызванные такими аграрными потрясениями в России, как отмена крепостного права в 1861 году, столыпинская реформа 1906 года, Октябрьская революция 1917 года, коллективизация конца 20-х - начала 30-х годов, а также постсоветские реформы 1990х годов.

<sup>69</sup> Результаты этого исследования опубликованы на русском языке в (*Ефимов, 2009; 2010*).

обследований в нескольких регионах России. Только в одной Самарской области в августе-сентябре 1999 года продолжительные беседы-интервью были проведены с 53 акторами разного уровня. Тщательному анализу были подвергнуты законодательные акты и политические дискурсы (в частности, аграрные программы политических партий начала и конца XX-го века и тексты статей/докладов политических деятелей). В результате сравнительного анализа аграрных институтов<sup>70</sup>, действующих в России в разные исторические периоды, делается вывод о существовании некоей особой русской аграрной институциональной системы, состоящей из четырех институтов, действующих в России, начиная с возникновения Московской Руси. Базовым институтом в ней всегда было, и во многом оставалось и в постсоветское время, *крестьянское хозяйство*, роль которого в советское время стало играть так называемое личное подсобное хозяйство. Вторым институтом русской аграрной институциональной системы является *сельская община*, которая в советское время была заменена колхозом. Институт *государственных органов территориального управления* является третьим институтом русской аграрной институциональной системы. Наконец последним, но не последним по важности, институтом русской аграрной институциональной системы, было на протяжении столетий *поместье-вотчина*. В соответствии с официальной советской версией колхоз рассматривался как сельскохозяйственное кооперативное предприятие. На самом деле, он не был ни кооперативом, ни предприятием, а с одной стороны, был цехом районного сельскохозяйственного предприятия (государственного поместья/вотчины), во главе которого стоял первый секретарь райкома КПСС, а с другой стороны, историческим продолжением сельской общины с близкими к ней функциями. В послесталинский период, и особенно с конца 1960-х годов, совхоз мало чем отличался от колхоза. Все четыре вышеназванные института тесно были связаны между собой и понять их функционирование и эволюцию можно только, рассматривая как они взаимодействуют друг с другом. На разных этапах своего исторического развития эта институциональная система видоизменяется, сохраняя свое ядро. Проведенный анализ помог понять, почему претерпели неудачи те аграрные преобразования в России, у истоков которых стояла либеральная идеология, и пролить свет на то, что происходит с российским сельским хозяйством сейчас. В частности, он дает объяснение практически полного фиаско политики фермеризации страны, проводимой российским правительством в девяностые годы, и тех серьезных проблем, с которыми столкнулась сменившая ее в начале XXI-го века ориентация на создание агрохолдингов.

Конструктивистская институциональная экономика<sup>71</sup>, как я ее понимаю, отбрасывает «объективизацию» социальной реальности. Социально-экономическая реальность, т.е. поток экономической деятельности, есть результирующая действий совокупности ее участников (акторов). Последние делятся на более влиятельных, обладающих большей властью, и менее влиятельных и конечно вес более влиятельных в этой результирующей выше, часто намного выше, чем менее

<sup>70</sup> Современная российская статистика сельского хозяйства выделяет три типа хозяйств: сельскохозяйственные организации, хозяйства населения (это прежде всего так называемые личные подсобные хозяйства (ЛПХ) сельского населения) и крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ). Названия двух последних типов хозяйств связаны с идеологиями, лежащими в основе их законодательного закрепления. Сейчас можно констатировать, что идеологии, лежащие в основе названий ЛПХ и КФХ, не оправдались. Как-то не поворачивается язык назвать «подсобными» хозяйства, производящие долгое время более половины валовой сельхозпродукции страны, а с другой стороны, семейные высокотоварные фермы играют в современной России скорее маргинальную роль, производя очень небольшую часть валовой продукции.

<sup>71</sup> Всякое название неизбежно условно, так как обозначение не может отражать во всей полноте обозначаемое. Это относится и к названию «конструктивистская институциональная экономика». Несколько лет я колебался, какое название дать этому научному направлению, между «интерпретативной» и «прагматической» институциональной экономикой. Свой доклад на конференции Европейской ассоциации эволюционной политической экономии (*The European Association for Evolutionary Political Economy, EAPEE*) в 2003 году и мое выступление на Европейской школе новой институциональной экономической теории (*European School on New Institutional Economics, ESNIE*) в 2004 году я назвал «К прагматической институциональной экономике» (*On Pragmatic Institutional Economics*), однако, опасаясь бытового понимания слова «прагматическая», я стал использовать термин «интерпретативная». Позже я предложил использовать термин «конструктивистская институциональная экономика».

влиятельных. Действия участников регулируются некоторыми формальными и неформальными правилами, которые в свою очередь основываются на, в основном, разделяемыми ими убеждениями/верованиями (идеями и ценностями). Более влиятельные участники экономической деятельности имеют больше возможностей, чем менее влиятельные, изменить формальные правила, скорректировать неформальные правила и убедить менее влиятельных участников в правоте новых идей/верований и правомерности новых правил. В этом смысле можно сказать, что социально-экономическая реальность субъективна. Исследователь этой реальности должен, исследуя дискурсы акторов, нацелить свое внимание на то, как видят поток экономической деятельности различные ее участники, то есть каковы для них смыслы того, что происходит.

Как и политологи интерпретативно-исторического и дискурсивного направления, я пришел к вышеприведенной схеме не из желания следовать каким-то исследовательским традициям прошлого, а исходя из нужды решения конкретной исследовательской задачи, которую я поставил перед собой, а именно понять и объяснить аграрные российские реальности 1990-х годов XX-го века и начала XXI-го века. Разработка этой схемы не предшествовала проведению полевых исследований, а являлась результатом этих полевых исследований с одновременным изучением законодательств и дискурсов, сопровождающих российскую аграрную историю, вообще говоря начиная с XVI века, но особенно подробно, начиная с реформы 1861 года. Таким образом, схема не была предложена априори, а была выведена из этого исследования апостериори.

Подытоживая вышеизложенное, можно сказать, что в 1990-е годы XX века под давлением необходимости решения исследовательских задач достижения понимания различных социо-политико-экономических процессов современности и как реакция на предыдущие исследовательские практики различные исследователи, в том числе и я, дали начало научному направлению, которое американскими политологами было названо историческим или дискурсивным институционализмом. Причем это направление соседствовало и конкурировало (достаточно успешно в политической науке, но пока не привело к возникновению какой-либо группы сторонников в экономической науке) с институционализмом рационального выбора. Новая институциональная экономическая теория, принадлежащая к институционализму рационального выбора, за последнее десятилетие стала в действительности новым мейнстримом. Однако заметим интересный факт, что один из лидеров новой институциональной экономической теории Дуглас Норт в своей последней книге (*North, 2005*) онтологически по существу присоединился к интерпретативно-дискурсивно-историческому институционализму (*Ефимов, 2007а. С. 58-60*). Тем самым, он практически перечеркнул почти все, что им было сделано ранее (*North, 1973; 1981*) в рамках институционализма рационального выбора и за что он получил в 1993 году Нобелевскую премию по экономике. На мой взгляд, первое, что нужно сделать российским экономистам для того, чтобы институциональное направление в их науке перестало быть модельно-басенным, это поменять свой дискурс относительно нового институционализма (*New Institutionalism*), в котором не должно быть монополии институционализма рационального выбора (*Rational Choice Institutionalism*), а нашлось бы место и историческому институционализму (*Historical Institutionalism*) и дискурсивному институционализму (*Discursive Institutionalism*), а возможно и другим видам институционализма, порвавшим с абстрактно-априорным подходом.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Августин (Архимандрит) (2001). Руководство к основному богословию. Минск: Харвест.
- Ананьин О. (2006). Философия и методология экономической науки // *Лебедев С. А. (ред.). Философия социальных и гуманитарных наук. М.: Академический*

проект, с. 353-436.

*Ананьин О.* (ред.) (2007). Искусство экономики: Методологические вопросы применения экономической теории в прикладных социально-экономических исследованиях. М.: Наука.

*Беккер Г.* (2003). Избранные труды по экономической теории. Человеческое поведение. Экономический подход. М.: ГУ ВШЭ.

*Белановский С. А.* (2001). Глубокое интервью. М.: Никколо-Медиа.

*Бредемайер К.* (2005). Искусство словесной атаки. М.: Альпина Бизнес Букс.

*Бредемайер К.* (2006). Черная риторика. Власть и магия слова. М.: Альпина Бизнес Букс.

*Бреннан Дж. и Бьюкенен Дж.* (2005). Причина правил. Конституционная политическая экономия. Санкт-Петербург: «Экономическая школа».

*Буайе Р.* (1997). Теория регуляции. Критический анализ. М.: Издательство РГГУ.

*Гальперин И. Р. и Медникова Э. М.* (1987). Большой англо-русский словарь. В двух томах. М.: «Русский язык».

*Дюркгейм Э.* (1995). Социология. Ее предмет, метод, предназначение. М.: Канон.

*Ефимов В. М.* (1978). К теории управленческих имитационных игр // Динамическая и вероятностная оптимизация экономики. Новосибирск: «Наука», с. 132-174.

*Ефимов В. М.* (1986). Игровая имитационная модель для исследования проблем хозяйственного механизма // *Экономика и математические методы*, № 4, с. 651-661.

*Ефимов В. М.* (1988). Имитационная игра для системного анализа управления экономикой. М.: «Наука».

*Ефимов В. М.* (2007а). Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики // *Вопросы экономики*, № 8, с. 49-67.

*Ефимов В. М.* (2007б). Спор о методах и институциональная экономика // *Экономический вестник Ростовского Государственного Университета*, Т. 5, № 3, с. 18-36.

*Ефимов В. М.* (2009). Эволюционный анализ русской аграрной институциональной системы // *Мир России*, № 1, с. 74-116.

*Ефимов В. М.* (2010). Русская аграрная институциональная система (историко-конструктивистский анализ) // *Вопросы регулирования экономики*, № 3, с. 8-91.

*Жид Ш. и Рист Ш.* (1995). История экономических учений. М.: Экономика.

*Карлин С.* (1964). Математические методы в теории игр, программировании и экономике. М.: Издательство «Мир».

*Касьян А. А.* (2008). Идеология и наука. Дискуссии советских ученых середины XX века. М.: Прогресс-Традиция.

*Конт О.* (2003). Дух позитивной философии. Ростов н/Д: «Феникс».

*Латур Б.* (2006а). Когда вещи дают отпор: возможный вклад «исследований науки» в общественные науки // *Вахштейн В.* (Под ред.) Социология вещей. М.: «Территория будущего», с. 342-366.

*Латур Б.* (2006б). Нового времени не было. Эссе по симметричной антропологии. СПб.: Европейский университет.

*Леонтьев В.* (1972). Теоретические допущения и ненаблюдаемые факты // *США: экономика, политика, идеология*, № 9, с. 102-105.

*Мак-Ким Д. К.* (2004). Вестминстерский словарь теологических терминов. М.: Издательство «Республика».

*Московский А.* (2009). Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики // *Вопросы экономики*, № 3, с. 100-124.

*Мосс М.* (1996). Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии. М.: «Восточная литература» РАН.

- Назаров В. Н.* (2004). Введение в теологию. М.: Гардарики.
- Нефедова Т.* (2003). Сельская Россия на перепутье. Географические очерки. М.: Новое издательство.
- Нефедова Т. и Пэллот Дж.* (2006). Неизвестное сельское хозяйство, или зачем нужна корова. М.: Новое издательство.
- Нуреев Р. М.* (2005). Теория общественного выбора. М.: ГУ ВШЭ.
- Олейник А.* (ред.) (2005). Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М.
- Парсонс Т.* (2000). О структуре социального действия. М.: Академический проект.
- Пирс Ч. С.* (2000а). Избранные произведения. М.: Логос.
- Пирс Ч. С.* (2000б). Начала прагматизма. СПб.: «Алетейя».
- Радаев В. В.* (2007). Захват российских территорий. Новая конкурентная ситуация в розничной торговле. М.: ГУ ВМШ.
- Радаев В. В.* (2008). Экономические империалисты наступают! Что делать социологам // *Экономическая социология*, Т. 9, № 3, с. 25-32.
- Рубинштейн Ар.* (2008). Дилеммы экономиста-теоретика // *Вопросы экономики*, № 11, с. 62-80.
- Санир Ж.* (2001). К экономической теории неоднородных систем. Опыт исследования децентрализованной экономики. М.: ГУ ВШЭ.
- Сачков Ю. В.* (2003). Научный метод. Вопросы и развитие. М.: УРСС.
- Светлов В. А.* (2008). История научного метода. М.: Академический проект.
- Семенова В. В.* (1998). Качественные методы: Введение в гуманистическую социологию. М.: Добросвет.
- Смит А.* (1997). Теория нравственных чувств. М.: Республика.
- Степин В. С.* (2006). Философия науки. Общие проблемы. М.: Гардарики.
- Страус А. и Корбин Д.* (2001). Основы качественного исследования. Обоснованная теория. Процедуры и техники. М.: УРСС.
- Флигстин Н.* (2002). Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // *Экономическая социология*. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН, с. 119-156.
- Фридман М.* (2006). Капитализм и свобода. М.: Новое издательство.
- Хайек Ф. А.* (2005). Дорога к рабству. М.: Новое издательство.
- Шаститко А. Е.* (2003). Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода. М.: ТЕИС.
- Штейнберг И. и др.* (2009). Качественные методы. Полевые социологические исследования. СПб.: Алетейя.
- Amable B. et Palombarini S.* (2005). L'économie politique n'est pas une science morale. Paris: Raison d'Agir.
- Bauman Z.* (1992). Intimations of Postmodernity. London: Routledge.
- Béland D.* (2002). Néo-institutionnalisme historique et politiques sociales: une perspective sociologique // *Politique et Sociétés*, vol. 21, no. 3, pp. 21-39.
- Berelowitch A. et Wiewiorka M.* (1998). Les Russes d'en bas. Paris: Seuil.
- Billaudot B.* (2001). Régulation et croissance. Une macroéconomie historique et institutionnelle. Paris: L'Harmattan.
- Blaug M.* (1986). Great Economists before Keynes. London: Whitesheaf Books Ltd.
- Bothorel J. et Sassier Ph.* (2005). La grande distribution. Enquête sur une corruption à la française. Paris: Bourin éditeur.
- Boyer R. et Saillard Y.* (eds.) (1995). Théorie de la régulation. L'état des savoirs. Paris: La Découverte.
- Braud Ph.* (1998). Sociologie politique. Paris: L.G.D.J.
- Braybrooke M. and Mofid K.* (2005). Promoting the Common Good. Bringing Economics & Theology Together Again. London: Shephard-Walwyn (Publishers) Ltd.
- Brinton M. C. and Nee V.* (1998). The New Institutionalism in Sociology. Stanford. California: Stanford University Press.

- Bryant A. and Charmaz K. (2007).* The Sage Handbook of Grounded Theory. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Bruner J. (1990).* Acts of Meaning. Cambridge: Harvard University Press.
- Burt E. A. (2003).* The Metaphysical Foundations of Modern Science. NY: Dover Publications.
- Caillé A. (2007).* Présentation // *Revue du MAUSS*, no. 30, pp. 5-28.
- Callon M. et Latour B. (1997).* «Tu ne calculeras pas!» - ou comment symétriser le don et le capital // *MAUSS*, no. 9. *Le capitalisme aujourd'hui*. Paris: La Découverte, pp. 45-70.
- Charmaz K. (2006).* Constructing Grounded Theory. A Practical Guide Through Qualitative Analysis. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Craig D. V. (2009).* Action Research Essentials. San Francisco, California: John Wiley & Sons.
- Degnbol-Martinussen J. (2001).* Policies, Institutions and Industrial Development. Coping with Liberalisation and International Competition in India. New Delhi: Sage Publications.
- Denis H. (2008).* Histoire de la pensée économique. Paris: Presses Universitaires de France.
- Denzin N. F. and Lincoln Y. S. (eds.). (2005).* Handbook of Qualitative Research. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Dey I. (1999).* Grounding Grounded Theory. Guidelines for Qualitative Research. London: Academic Press.
- Durkheim E. (1955).* Pragmatisme et sociologie. Paris: Vrin.
- Foley D. K. (2006).* Adam's Fallacy. A Guide to Economic Theology. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Foss N. J. and Garzarelli G. (2007).* Institutions as knowledge capital: Ludwig M. Lachmann's interpretative institutionalism // *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, no. 5, pp. 789-804.
- Frobert L. (2000).* Le travail de François Simiand (1873 – 1935). Paris: Economica.
- Fullbrook E. (ed.) (2003).* The Crisis in Economics. The post-autistic economics movement: the first 600 days. London: Routledge.
- Fullbrook E. (ed.) (2004).* A Guide to What is Wrong with Economics. London: Routledge.
- Fullbrook E. (ed.) (2007).* Real World Economics: A Post-autistic Economics Reader. London: Anthem Press.
- Fullbrook E. (ed.) (2008).* Pluralist Economics. London & New York: Zed Books.
- Galiani F. (1984).* Dialogues sur le commerce des blés. Paris: Fayard.
- Gillard L. et Rosier M. (sous la direction de). (1996).* François Simiand (1873 – 1935). Sociologie – Histoire – Economie. Paris: Editions des archives contemporaines.
- Gislain J.-J. and Steiner Ph. (1999).* American Institutionalism and Durkheimian positive Economics: Some Connections // *History of Political Economy*, vol. 31, no. 2, pp. 273-296.
- Hall P. A. and Taylor R. C. R. (1996).* Political Science and the Three Institutionalisms // *Political Studies*, vol. 44, no. 5, pp. 936-957.
- Hodgson G. M. (2001).* How Economics forgot History. London and New York: Routledge.
- Jorion P. (2007).* Vers la crise du capitalisme américain? Paris: La Découverte.
- Jorion P. (2008a).* L'implosion. La finance contre l'économie. Ce que révèle et annonce la « crise des subprimes. Paris: La Découverte.
- Jorion P. (2008b).* La crise. Des subprimes au séisme financier planétaire. Paris: La Découverte.
- Kaufman J.-C. (2004).* L'entretien compréhensif. Paris: Armin Colin.
- Knorr Cetina K. (1991).* Epistemic Cultures: Farms of Reason in Science // *History of Political Economy*, vol. 23, no. 1, pp. 105-122.

- Knor Cetina K.* (1999). *Epistemic Cultures. How the Sciences Make Knowledge.* Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Latour B.* (2006). *Changer de société. Refaire de la sociologie.* Paris: La Découverte.
- Latour B.* and *Woolgar S.* (1979). *Laboratory Life. The Social Construction of Scientific Facts.* Losangeles, London: Sage.
- Latour B.* et *Lépinay V. A.* (2008). *L'économie, science des intérêts passionnés. Introduction à l'anthropologie économique de Gabriel Tarde.* Paris: La Découverte.
- Lecours A.* (ed.). (2005). *New Institutionalism. Theory and Analysis.* Toronto: University of Toronto Press.
- McCloskey D. N.* (1985). *The Rhetoric of Economics.* Madison, Wisconsin: The University of Wisconsin Press.
- McCloskey D. N.* (1994). *Knowledge and Persuasion in Economics.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Ménard C.* (2001). *Methodological Issues in New Institutional Economics // Journal of Economic Methodology*, vol. 8, no. 1, pp. 85-92.
- Nau H. H.* and *Steiner Ph.* (2002). *Schmoller, Durkheim, and Old European Institutional Economics // Journal of Economic Issues*, vol. XXXVI, no. 4, pp. 1005-1024.
- Nelson R. H.* (2001). *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond.* University Park: The Pennsylvania State University Press.
- North D. C.* (1981). *Structure and Change in Economic History.* New York, London: W.W. Norton.
- North D. C.* (2000). *Understanding institutions // Ménard C.* (ed.) *Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics.* Cheltenham: Edward Elgar. pp. 7-10.
- North D. C.* (2005). *Understanding the Process of Economic Change.* Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- North D. C.* and *Thomas R. P.* (1973). *The Rise of the Western World. A New Economic History.* NY: Cambridge University Press.
- Paillé P.* et *Mucchielli A.* (2005). *L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales.* Paris: Armin Colin.
- Paillé P.* (sous la direction de). (2006). *La méthodologie qualitative. Postures de recherche et travail de terrain.* Paris: Armin Colin.
- Peirce C. S.* (1992). *The Essential Peirce. Selected Philosophical Writings*, vol. 1. Bloomington: Indiana University Press.
- Peirce C. S.* (2002). *Pragmatisme et pragmatisme. Œuvres I.* Paris: Les Editions du CERF.
- Pouch T.* (2001). *Les économistes français et le marxisme. Apogée et déclin d'un discours critique (1959 – 2000).* Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- Poupart J.* et al. (1997). *La recherche qualitative. Enjeux épistémologiques et méthodologiques.* Boucherville (Quebec): Gaëtan Morin.
- Reason P.* and *Bradbury H.* (eds.) (2006). *Handbook of Action Research.* Thousand Oaks: Sage Publications.
- Sapir J.* (2005). *Quelle économie pour le XXIe siècle?* Paris: Odile Jacob.
- Schmidt V. A.* (1996). *From State to Market? The Transformation of French Business and Government.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Schmidt V. A.* (2002). *The Futures of European Capitalism.* Oxford: Oxford University Press.
- Schmoller G.* (1998). *Historisch-ethnische Nationalökonomie als Kulturwissenschaft.* Marburg: Metropolis-Verlag.
- Simiand F.* (2006). *Critique sociologique de l'économie. Textes présentés par Jean-Christophe Marcel et Pholippe Steiner.* Paris: Presses Universitaires de France.
- Simons R. G.* (1995). *Competing Gospels. Public Theology and Economic Theory.* Alexandria, Australia: E J DWYER.
- Skocpol T.* (1999). *Why I am a Historical Social Scientist // Extensions: Journal of*

*the Carl Albert Congressional Research and Studies Center*, pp. 16-19.

*Staropoli et Robin S.* (2008). *Experimental economics to inform New Institutional Issues // New Institutional Economics Textbook*, Glachant J. M, Brousseau E. (eds.). Cheltenham, Glos, UK: Edgar Elgar.

*Steimo S., Thelen K. and Longstreth F.* (eds.) (1992). *Structuring Politics. Historical Institutionalism in Comparative Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

*Stewart J.* (1767). *An Inquiry into the Principles of Political Economy*. London: A. Miller and T. Cadell. (<http://www.marxists.org>).

*Stringer E. T.* (1999). *Action Research*. Thousand Oaks: Sage Publications.

*Tarde G.* (1902). *Psychologie économique*. Paris: Félix Alcan. (<http://classiques.uqac.ca>).

*Traweek Sh.* (1988). *Beamtimes and Lifetimes. The World of High Energy Physicists*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

*Wieviorka M.* (2008). *Neuf Leçons de Sociologie*. Paris: Robert Laffont.

*Yefimov V.* (1981). *Gaming-simulation of the functioning of economic systems // Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 2, no. 2, pp. 187-200.

*Yefimov V.* (1997). *Approche institutionnelle de l'analyse de la transition // Revue d'études comparatives Est-Ouest*. Paris: C.N.R.S., no. 2, pp. 99-119.

*Yefimov V.* (2003). *Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie*. Paris: l'Harmattan.

#### REFERENCES

*Amable B. et Palombarini S.* (2005). *L'économie politique n'est pas une science morale*. Paris, Raison d'Agir.

*Ananyin O.* (2006). *The philosophy and methodology of economics // Lebedev S. A. (ed.). The philosophy of the social sciences and humanities*. Moscow, Academic Project, pp. 353-436. (In Russian).

*Ananyin O. (ed.)* (2007). *Arts Economy: Methodological issues in the application of economic theory applied socio-economic research*. Moscow, Science [Nauka] Publ. (In Russian).

*Augustine (Archimandrite)* (2001). *Guide to the basic theology*. Minsk, Harvest Publ. (In Russian).

*Bauman Z.* (1992). *Intimations of Postmodernity*. London, Routledge.

*Becker G.* (2003). *Selected papers on economic theory. Human behavior. The economic approach*. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).

*Béland D.* (2002). *Néo-institutionnalisme historique et politiques sociales: une perspective sociologique. Politique et Sociétés*, vol. 21, no. 3, pp. 21-39.

*Belanovsky S. A.* (2001). *Deep interview*. Moscow, Nikkkolo Media. (In Russian).

*Berelowitch A. et Wieviorka M.* (1998). *Les Russes d'en bas*. Paris: Seuil.

*Billaudot B.* (2001). *Régulation et croissance. Une macroéconomie historique et institutionnelle*. Paris, L'Harmattan.

*Blaug M.* (1986). *Great Economists before Keynes*. London, Whitesheaf Books Ltd.

*Bothorel J. et Sassier Ph.* (2005). *La grande distribution. Enquête sur une corruption à la française*. Paris, Bourin éditeur.

*Boyer R.* (1997). *The theory of regulation. Critical analysis*. Moscow, Publ. House of Russian State Humanitarian University. (In Russian).

*Boyer R. et Saillard Y. (eds.)* (1995). *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. Paris, La Découverte.

*Braud Ph.* (1998). *Sociologie politique*. Paris, L.G.D.J.

*Braybrooke M. and Mofid K.* (2005). *Promoting the Common Good. Bringing Economics & Theology Together Again*. London, Shephard-Walwyn (Publishers) Ltd.

*Bredemaier K.* (2005). *The art of verbal attack*. Moscow, Alpina Business Books. (In Russian).

- Bredemaier K.* (2006). Black rhetoric. The power and magic of words. Moscow, Alpina Business Books. (In Russian).
- Brennan J.* and *Buchanan J.* (2005). Reason rules. Constitutional political economy. St. Petersburg, Publ. House «The School of Economics». (In Russian).
- Brinton M. C.* and *Nee V.* (1998). The New Institutionalism in Sociology. Stanford. California, Stanford University Press.
- Bruner J.* (1990). Acts of Meaning. Cambridge, Harvard University Press.
- Bryant A.* and *Charmaz K.* (2007). The Sage Handbook of Grounded Theory. Thousand Oaks, Sage Publications.
- Burt E. A.* (2003). The Metaphysical Foundations of Modern Science. NY, Dover Publications.
- Caillé A.* (2007). Présentation. *Revue du MAUSS*, no. 30, pp. 5-28.
- Callon M.* et *Latour B.* (1997). «Tu ne calculeras pas!» - ou comment symétriser le don et le capital». *MAUSS*, no. 9. *Le capitalisme aujourd'hui*. Paris: La Découverte, pp. 45-70.
- Charmaz K.* (2006). Constructing Grounded Theory. A Practical Guide Through Qualitative Analysis. Thousand Oaks, Sage Publications.
- Conte O.* (2003). The spirit of positive philosophy. Rostov-on-Don, Phoenix Publ. (In Russian).
- Craig D. V.* (2009). Action Research Essentials. San Francisco, California, John Wiley & Sons.
- Degnbol-Martinussen J.* (2001). Policies, Institutions and Industrial Development. Coping with Liberalisation and International Competition in India. New Delhi, Sage Publications.
- Denis H.* (2008). Histoire de la pensée économique. Paris, Presses Universitaires de France.
- Denzin N. F.* and *Lincoln Y. S.* (eds.). (2005). Handbook of Qualitative Research. Thousand Oaks, Sage Publications.
- Dey I.* (1999). Grounding Grounded Theory. Guidelines for Qualitative Research. London, Academic Press.
- Durkheim E.* (1955). Pragmatisme et sociologie. Paris, Vrin.
- Durkheim E.* (1995). Sociology. Its subject matter, method, purpose. Moscow, Kanon Publ. (In Russian).
- Fligstein N.* (2002). Fields, power and social skills: critical analysis of the new institutional trends. Economic Sociology. New Approaches to Institutional and Network Analysis. Moscow, ROSSPEN Publ., pp. 119-156. (In Russian).
- Foley D. K.* (2006). Adam's Fallacy. A Guide to Economic Theology. Cambridge, Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Foss N. J.* and *Garzarelli G.* (2007). Institutions as knowledge capital: Ludwig M. Lachmann's interpretative institutionalism. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, no. 5, pp. 789-804.
- Friedman M.* (2006). Capitalism and Freedom. Moscow, A New Publ. House. (In Russian).
- Frobert L.* (2000). Le travail de François Simiand (1873 – 1935). Paris, Economica.
- Fullbrook E.* (ed.) (2003). The Crisis in Economics. The post-autistic economics movement: the first 600 days. London, Routledge.
- Fullbrook E.* (ed.) (2004). A Guide to What is Wrong with Economics. London, Routledge.
- Fullbrook E.* (ed.) (2007). Real World Economics: A Post-autistic Economics Reader. London, Anthem Press.
- Fullbrook E.* (ed.) (2008). Pluralist Economics. London & New York, Zed Books.
- Galiani F.* (1984). Dialogues sur le commerce des blés. Paris, Fayard.
- Galperin I. R.* and *Mednikova E. M.* (1987). English-Russian dictionary. In 2 vols. Moscow, Publ. House "Russian Language". (In Russian).

- Gide S. and Rist S.* (1995). *History of Economic Thought*. Moscow, Economics Publ. (In Russian).
- Gillard L. et Rosier M.* (sous la direction de). (1996). *François Simiand (1873 – 1935). Sociologie – Histoire – Economie*. Paris, Editions des archives contemporaines.
- Gislain J.-J. and Steiner Ph.* (1999). American Institutionalism and Durkheimian positive Economics: Some Connections. *History of Political Economy*, vol. 31, no. 2, pp. 273-296.
- Hall P. A. and Taylor R. C. R.* (1996). Political Science and the Three Institutionalisms. *Political Studies*, vol. 44, no. 5, pp. 936-957.
- Hayek F. A.* (2005). *The Road to Serfdom*. Moscow, A New Publ. House. (In Russian).
- Hodgson G. M.* (2001). *How Economics forgot History*. London and New York, Routledge.
- Jorion P.* (2007). *Vers la crise du capitalisme américain?* Paris, La Découverte.
- Jorion P.* (2008a). *L'implosion. La finance contre l'économie. Ce que révèle et annonce la « crise des subprimes*. Paris, La Découverte.
- Jorion P.* (2008b). *La crise. Des subprimes au séisme financier planétaire*. Paris, La Découverte.
- Karlin S.* (1964). *Mathematical methods in game theory, programming and economics*. Moscow, Publ. House "World [Mir]". (In Russian).
- Kasyan A. A.* (2008). *Ideology and science. Soviet scientists debate the mid XX century*. Moscow, Progress-Tradition Publ. (In Russian).
- Kaufman J.-C.* (2004). *L'entretien compréhensif*. Paris, Armin Colin.
- Knorr Cetina K.* (1991). Epistemic Cultures: Farms of Reason in Science. *History of Political Economy*, vol. 23, no. 1, pp. 105-122.
- Knorr Cetina K.* (1999). *Epistemic Cultures. How the Sciences Make Knowledge*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Latour B.* (2006a). When things rebuffer: the possible contribution of "science studies" to the social sciences // *Vahshteyn V.* (ed.) *Sociology of things*. Moscow, Publ. House "The territory of the future", pp. 342-366. (In Russian).
- Latour B.* (2006b). *New time was not. Essays on anthropology symmetrical*. St. Petersburg, Publ. House of the European University. (In Russian).
- Latour B.* (2006c). *Changer de société. Refaire de la sociologie*. Paris, La Découverte.
- Latour B. and Woolgar S.* (1979). *Laboratory Life. The Social Construction of Scientific Facts*. Losangeles, London, Sage.
- Latour B. et Lépinay V. A.* (2008). *L'économie, science des intérêts passionnés. Introduction à l'anthropologie économique de Gabriel Tarde*. Paris, La Découverte.
- Lecours A.* (ed.). (2005). *New Institutionalism. Theory and Analysis*. Toronto, University of Toronto Press.
- Leontief W.* (1972). Theoretical assumptions and unobservable facts. *USA: Economics, Politics, Ideology*, no. 9, pp. 102-105. (In Russian).
- McCloskey D. N.* (1985). *The Rhetoric of Economics*. Madison, Wisconsin, The University of Wisconsin Press.
- McCloskey D. N.* (1994). *Knowledge and Persuasion in Economics*. Cambridge, Cambridge University Press.
- McKim D. K.* (2004). *Westminster Theological Dictionary of terms*. Moscow, Republic Publ. (In Russian).
- Ménard C.* (2001). Methodological Issues in New Institutional Economics. *Journal of Economic Methodology*, vol. 8, no. 1, pp. 85-92.
- Moskovsky A.* (2009). Institutionalism: Theory, Decision-making Basis, Method of Criticism. *Voprosy Ekonomiki*, no. 3, pp. 100-124. (In Russian).
- Moss M.* (1996). *Company. Exchange. Personality. Proceedings of social anthropology*. Moscow, "Eastern Literature" RAS. (In Russian).
- Nau H. H. and Steiner Ph.* (2002). *Schmoller, Durkheim, and Old European*

- Institutional Economics. *Journal of Economic Issues*, vol. XXXVI, no. 4, pp. 1005-1024.
- Nazarov V. N. (2004). Introduction to theology. Moscow, Gardariki Publ. (In Russian).
- Nefedova T. (2003). Rural Russia at a crossroads. Geographical essays. Moscow, A New Publ. House. (In Russian).
- Nefedova T. and Pellot J. (2006). Unknown agriculture, or why the cow. Moscow, A New Publ. House. (In Russian).
- Nelson R. H. (2001). Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond. University Park, The Pennsylvania State University Press.
- North D. C. (1981). Structure and Change in Economic History. New York, London, W.W. Norton.
- North D. C. (2000). Understanding institutions // Ménard C. (ed.) Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics. Cheltenham, Edward Elgar. pp. 7-10.
- North D. C. (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton and Oxford, Princeton University Press.
- North D. C. and Thomas R. P. (1973). The Rise of the Western World. A New Economic History. NY, Cambridge University Press.
- Nureev R. M. (2005). Public Choice Theory. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).
- Oleynik A. (ed.) (2005). Institutional Economics. Moscow, INFRA-M Publ. (In Russian).
- Paillé P. et Mucchielli A. (2005). L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales. Paris, Armin Colin.
- Paillé P. (sous la direction de). (2006). La méthodologie qualitative. Postures de recherche et travail de terrain. Paris, Armin Colin.
- Parsons T. (2000). The structure of social action. Moscow, Academic Project Publ. (In Russian).
- Peirce C. S. (1992). The Essential Peirce. Selected Philosophical Writings, vol. 1. Bloomington, Indiana University Press.
- Peirce C. S. (2000a). Selected Works. Moscow, Logos Publ. (In Russian).
- Peirce C. S. (2000b). Start pragmatism. St. Petersburg, Aletheia Publ. (In Russian).
- Peirce C. S. (2002). Pragmatisme et pragmaticisme. Œuvres I. Paris, Les Editions du CERF.
- Pouch T. (2001). Les économistes français et le marxisme. Apogée et déclin d'un discours critique (1959 – 2000). Rennes, Presses Universitaires de Rennes.
- Poupart J. et al. (1997). La recherche qualitative. Enjeux épistémologiques et méthodologiques. Boucherville (Quebec), Gaëtan Morin.
- Radaev V. V. (2007). Capture the Russian territories. The new competitive situation in the retail trade. Moscow, State WIS. (In Russian).
- Radaev V. V. (2008). Economic imperialists are coming! What sociologists. *Economic Sociology*, vol. 9, no. 3, pp. 25-32. (In Russian).
- Reason P. and Bradbury H. (eds.) (2006). Handbook of Action Research. Thousand Oaks, Sage Publications.
- Rubinstein Ar. (2008). Dilemmas of economic theorist. *Voprosy Ekonomiki*, no. 11, pp. 62-80. (In Russian).
- Sachkov Yu. V. (2003). Scientific method. Questions and development. Moscow, Publ. House URSS. (In Russian).
- Sapir J. (2001). For economic theory of inhomogeneous systems. Previous studies decentralized economy. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).
- Sapir J. (2005). Quelle économie pour le XXIe siècle? Paris: Odile Jacob.
- Schmidt V. A. (1996). From State to Market? The Transformation of French Business and Government. Cambridge, Cambridge University Press.

- Schmidt V. A.* (2002). *The Futures of European Capitalism*. Oxford, Oxford University Press.
- Schmoller G.* (1998). *Historisch-ethnische Nationalökonomie als Kulturwissenschaft*. Marburg, Metropolis-Verlag.
- Semenova V. V.* (1998). *Qualitative methods: Introduction to humanistic sociology*. Moscow, Dobrosvet Publ. (In Russian).
- Shastitko A. E.* (2003). *New Institutional Economics: features and method*. Moscow, TEIS Publ. (In Russian).
- Simiand F.* (2006). *Critique sociologique de l'économie*. Textes présentés par Jean-Christophe Marcel et Philippe Steiner. Paris, Presses Universitaires de France.
- Simons R. G.* (1995). *Competing Gospels. Public Theology and Economic Theory*. Alexandria, Australia, E J DWYER.
- Skocpol T.* (1999). Why I am a Historical Social Scientist. *Extensions: Journal of the Carl Albert Congressional Research and Studies Center*, pp. 16-19.
- Smith A.* (1997). *Theory of Moral Sentiments*. Moscow, Republic [Respublika] Publ. (In Russian).
- Staropoli et Robin S.* (2008). *Experimental economics to inform New Institutional Issues*. *New Institutional Economics Textbook*, Glachant J. M, Brousseau E. (eds.). Cheltenham, Glos, UK: Edgar Elgar.
- Steimo S., Thelen K. and Longstreth F.* (eds.) (1992). *Structuring Politics. Historical Institutionalism in Comparative Analysis*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Steinberg I. et al.* (2009). *Qualitative methods. Field case studies*. St. Petersburg, Aletheia Publ. (In Russian).
- Stepin V. S.* (2006). *Philosophy of Science. Common problems*. Moscow, Gardariki Publ. (In Russian).
- Stewart J.* (1767). *An Inquiry into the Principles of Political Economy*. London, A. Miller and T. Cadell. (<http://www.marxists.org>).
- Strauss A. and Corbin J.* (2001). *Basics of qualitative research. Grounded theory. Procedures and techniques*. Moscow, Publ. House URSS. (In Russian).
- Stringer E. T.* (1999). *Action Research*. Thousand Oaks, Sage Publications.
- Svetlov V. A.* (2008). *The history of the scientific method*. Moscow, Academic Project Publ. (In Russian).
- Tarde G.* (1902). *Psychologie économique*. Paris, Félix Alcan. (<http://classiques.uqac.ca>).
- Traweek Sh.* (1988). *Beamtimes and Lifetimes. The World of High Energy Physicists*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Wieviorka M.* (2008). *Neuf Leçons de Sociologie*. Paris, Robert Laffont.
- Yefimov V. M.* (1978). On the theory of management simulation games. *Dynamic and Probabilistic Optimization Economy*. Novosibirsk, Science [Nauka] Publ., pp. 132-174. (In Russian).
- Yefimov V.* (1981). Gaming-simulation of the functioning of economic systems. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 2, no. 2, pp. 187-200.
- Yefimov V. M.* (1986). Game simulation model for the study of the problems of the economic mechanism. *Economics and Mathematical Methods*, no. 4, pp. 651-661. (In Russian).
- Yefimov V. M.* (1988). *Simulation game for the system analysis of economic management*. Moscow, Science [Nauka] Publ. (In Russian).
- Yefimov V.* (1997). Approche institutionnelle de l'analyse de la transition. *Revue d'études comparatives Est-Ouest*. Paris: C.N.R.S., no. 2, pp. 99-119.
- Yefimov V.* (2003). *Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie*. Paris, l'Harmattan.
- Yefimov V. M.* (2007a). Subject Matter and Method of Interpretative Institutional Economics. *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 49-67. (In Russian).
- Yefimov V. M.* (2007b). The debate about the methods and institutional

economics. *Economic Herald of the Rostov State University*, vol. 5, no. 3, pp. 18-36. (In Russian).

Yefimov V. M. (2009). Evolutionary analysis of the Russian agrarian institutional system. *Universe of Russia*, no. 1, pp. 74-116. (In Russian).

Yefimov V. M. (2010). Russian agrarian institutional system (historical-constructivist analysis). *Journal of Economic Regulation*, no. 3, pp. 8-91. (In Russian).

## ИСТОКИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: АНГЛИЯ ИЛИ ГОЛЛАНДИЯ

РОЗИНСКАЯ НАТАЛИЯ АНАТОЛЬЕВНА,

*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Истории народного хозяйства и  
экономических учений»,  
экономический ф-т МГУ им. М. В. Ломоносова, г. Москва,  
e-mail: rozinskaya@econ.msu.ru*

*В статье делается попытка обосновать тезис голландских авторов де Вриса и ван дер Вуда о том, что первой страной, осуществившей переход от традиционного общества к обществу современного типа, была Голландия, а не Англия, как это обычно принято считать. Для выявления критериев, отличающих традиционное общество от современного, используются работы У. Ростоу, С. Кузнеца и других авторов, исследующих данную проблему. В качестве доказательства приводится сравнение уровня урбанизации в Голландии и Англии, степень коммерциализации экономик этих двух стран, рассматривается процесс производственно-коммерческой специализации в Соединенных провинциях. Кроме того, анализируется процесс формирования современной институциональной системы в Голландии: формирование рынков факторов производства, развитие денежно-кредитного рынка, усиление конкурентных начал в экономике. Рассматривается структура собственности на землю в Голландии и ее роль в формировании рынков факторов производства. Уделяется внимание технологическим основам промышленности, рассматривается влияние фактора иммиграции. Делается вывод, что именно Голландия была первой страной, где имел место современный экономический рост, как его определил С. Кузнец. Именно в Голландии впервые сформировались все три рынка факторов производства и, что особенно важно, промышленность начала функционировать на конкурентной основе.*

**Ключевые слова:** *экономическая история Нидерландов; традиционное общество; формирование рынков факторов производства; конкуренция; современный экономический рост.*

## ORIGINS OF MODERN ECONOMIC SYSTEM: ENGLAND OR HOLLAND

ROZINSKAYA NATALIA, A.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD),  
Associate Professor of the Department «Economic History and Economic Thought»,  
Economic Faculty of Lomonosov Moscow State University, Moscow,  
e-mail: rozinskaya@econ.msu.ru*

*This paper, following the approach of the Dutch scholars de Vries and van der Woude, claims that the Netherlands, rather than England (as it is generally assumed), were the first country, which performed the transition from the traditional society to modern one. Identification of criteria distinguishing traditional and modern societies follows the works of W. Rostow, S. Kuznets and other authors who studied the issue. In order to prove the thesis, author compares urbanization level in Holland and in England, as*

*well as degree of commercialization of those economies, and considers the process of commercial and productive specialization in the United Provinces. Besides that, the formation of modern-type institutional system in Holland is analyzed: the genesis of the markets of factors of production, development of monetary and credit systems and of institutional and technological basis of the industry, strengthening of competitive forces in the economy. Land ownership structure in Holland is considered and its role in genesis of the markets of factors of production. Attention is paid to technological basis of the industry, examined is the impact of immigration. It concludes that the Netherlands were the first country where modern economic growth, as defined by S. Kuznets, started. It was Holland where for the first time the markets of factors of production were formed and, what is particularly important, the industry began to operate on a competitive basis.*

**Keywords:** *economic history of the Netherlands; traditional society; the formation of the factors of production; world trade; competition; modern economic growth.*

**JEL:** *N00, N1, N4.*

### Постановка проблемы

На протяжении многих десятилетий в работах по экономической истории право именоваться первой страной, создавшей общество современного типа, было закреплено за Англией – родиной промышленной революции. Так считали нобелевские лауреаты С. Кузнец и Д. Норт, автор концепции стадий экономического роста У. Ростоу, создатель популярного учебника Р. Кэмерон и многие другие ученые. Считалось, что именно Англия первая совершила переход от традиционного общества к обществу современного типа на рубеже XVIII и XIX веков.

В 1997 году была предпринята попытка оспорить этот сложившийся в науке постулат. Вышла работа голландцев де Вриса и ван дер Вуда «Первая современная экономика: успех, провал и устойчивость голландской экономики» (*De Vries and van der Woude, 1997*). По мнению этих авторов, первенство принадлежит их родине – Голландии: именно в этой стране, доказывали они, впервые сложилась социально-экономическая структура, принципиально соответствующая современному обществу и существенно отличающаяся от всех предшествующих обществ.

Реакцией на работу де Вриса и ван дер Вуда стали несколько статей, где обсуждалась их идея (см., например, (*Koot, 2013*)), но, хотя принципиальной критики не прозвучало, концепция голландских авторов не получила широкого распространения. В последующих работах по экономической истории по-прежнему Англия рассматривается как первая страна современного типа.

В связи с этим, хотелось бы еще раз вернуться к данной проблеме и привести ряд дополнительных аргументов в пользу того, что именно Голландия являлась первой страной, перешедшей от традиционного общества к обществу современного типа, а границу между традиционным и современным обществом следует проводить по рубежу XVII и XVIII веков.

Аргументируя свою позицию, де Врис и ван дер Вуд пользуются следующими критериями отнесения общества к современному типу:

- «- всеобъемлющие и достаточно свободные рынки, как товаров, так и факторов производства (земли, труда и капитала);
- производительность аграрного сектора достаточна для поддержания сложной социальной и профессиональной структуры с высоким уровнем разделения труда;
- государственная политика, обеспечивающая права собственности, свободу передвижения и контрактов и в то же время не пренебрегающая заботой о материальных жизненных условиях своих граждан; и
- технологический и организационный уровень, достаточный для устойчивого развития и поддержания разнообразия материальной культуры, необходимой для рыночно-ориентированного потребителя» (*De Vries and van der Woude, 1997. P. 693*).

В своей достаточно обширной работе авторы, последовательно исследуя климатические, географические, демографические факторы, анализируя все сектора экономики Голландии, социальную структуру и уровень жизни населения, приходят к выводу, что в Голландии уже в XVI-XVII веках сформировалась социально-экономическая система, отвечающая вышеперечисленным критериям.

Уязвимым местом аргументации голландских авторов можно считать то, что критерии отнесения общества к современному они сформулировали сами и сами же проверяли соответствие этим критериям Голландии. Мы предлагаем рассмотреть более широкий набор критериев, основанный на классических работах, посвященных переходу от традиционного общества к современному. Ставится также задача, используя данные более ранних периодов (де Вирс и ван дер Вуд, в основном, анализируют Голландию XVII-XVIII вв.), показать последовательность становления в голландской социально-экономической системе современных черт.

### Используемые критерии

Для обоснования названных тезисов взяты критерии перехода от традиционного общества, разработанные различными авторами, пытавшимся сформулировать главные отличия традиционного общества и общества современного типа. Прежде всего, это критерии из классической работы У. Ростоу, который одним из первых продемонстрировал отличие традиционного общества от всех последующих стадий развития. Используются также критерии С. Кузнецца, Дж. Эдвардса и других авторов, анализирующих процесс перехода к современной социально-экономической системе. Как уже говорилось, с точки зрения большинства из них, первой страной, преодолевшей этот барьер, была именно Англия. Мы, используя их критерии, попробуем показать, что это была Голландия.

Согласно критериям названных авторов, общество трансформировалось из традиционного в общество современного типа, если были выполнены следующие условия:

- появился мотивированный на зарабатывание прибыли класс предпринимателей (*Rostow, 1960. P. 4*);
- появление финансовых институтов для аккумуляции финансов (*Rostow, 1960. P. 4*);
- значительное расширение сферы внутренней и внешней торговли (*Rostow, 1960. P. 4*);
- появление нового типа предприятий, использующих новые методы производства (*Rostow, 1960. P. 4*);
- одновременный рост ВВП на душу населения и рост населения, сопровождающийся структурными изменениями в экономической системе (*Kuznets, 1966. P. 1*);
- высокий уровень урбанизации (*Edwards, 2015. P. 68*), при котором структура экономики изменилась таким образом, что доля аграрного сектора в экономике стала меньше половины;
- коммерциализация аграрного сектора (*Edwards, 2015. P. 68*);
- развитая региональная специализация (*Edwards, 2015. P. 68*);
- конкурентные отношения превратились в основу функционирования экономики, существуют развитые рынки факторов производства (в неявном виде эти критерии присутствуют практически у всех авторов).

Иные «критерии современности», используемые в литературе, как правило, сводятся к вышеперечисленным условиям.

### Структурные характеристики голландской экономики

Попробуем показать, что в Голландии все названные выше условия перехода от общества традиционного к обществу современного типа сформировались к XVII веку.

Представляется целесообразным начать с критериев Эдвардса, так как это соответствует логике развития социально-экономической системы Голландии. Эдвардс, пытаясь ответить на вопрос, был ли экономический рост современного типа в Китае и используя в качестве эталона Англию, рассматривает уровень урбанизации как начальную фазу и непереносимое условие принадлежности системы к современной (Edwards, 2015. P. 70-71). В Англии долгое время вплоть до XVII в. уровень урбанизации являлся достаточно высоким для традиционного общества – 15-20%, но был значительно ниже, чем в Нидерландах. Существовало несколько крупных городов – Лондон, Йорк и др., несколько средних и много мелких с населением не более 2000 жителей, где проживало более 40% городского населения.

В Голландии в начале XVI в. проживало 275 000 человек (в Англии в 1541 г. – в 10 раз больше, 2,8 млн.), 140 000 из которых проживали в городах и 135 000 в сельской местности. (Van Zanden, 2002. P. 134). Городов с населением более 2 500 человек в этот период насчитывалось около 40. К середине XVII в. население увеличилось почти в три раза. Особенно быстро стали расти города в конце XVI в. после поражения Южных Нидерландов (Фландрия и Брабант) в войне с Испанией, когда огромное количество жителей этих регионов вынуждено было бежать от религиозных преследований и ужасов войны. Большинство этих людей вместе со своими деньгами, знаниями, торговыми связями эмигрировало в Голландию, в том числе в Амстердам, что явилось одним из важнейших драйверов для развития городов Северных Нидерландов. Самые крупные города насчитывали: Амстердам в 1637 г. – 145 тыс. населения; Гауда в 1540 г. – 6 тыс.; Энкхёйзен в 1600 г. – около 30 тыс.; Лейден в 1622 г. – почти 45 тыс.; Гарлем в 1622 г. – почти 40 тыс. (Бааш, 2013. С. 13).

Таким образом, уже с начала XVI в. Голландия опережает Англию по уровню урбанизации. И, что еще более важно, высокий уровень урбанизации способствовал изменению структуры экономики: доля занятых в аграрном секторе в 1700 в Голландии была меньше половины – 40% - и продолжала уменьшаться. В Англии в этот период доля занятых в аграрном секторе составляла 56% (Мэдисон, 2012. С. 122).

В XVIII в. темпы урбанизации в Голландии падают и даже можно говорить о некоторой дезурбанизации, в то время как Англия именно в этот период динамично приближается к показателям современной экономики. Тем не менее, в 1650 г. городское население Голландии по численности превосходило совокупное городское население Британских островов и Скандинавии, вместе взятых.

Следующим важным условием современности общества Эдвардс называет коммерциализацию аграрного сектора (Edwards, 2015. P. 68). На наш взгляд, важно также говорить и о коммерциализации (уровне товарности) хозяйств горожан, так как в средневековых городах очень часто жители имели огороды, подсобные хозяйства, свиней и даже коров. Поэтому предлагается говорить о коммерциализации или уровне рыночной ориентации всего общества, как сельского, так и городского.

Бурный рост коммерческой деятельности начался в Голландии во второй половине XV в. Это было связано, во-первых, с природно-климатическими проблемами, начавшимися еще в XIV в. - повышением уровня моря и затоплением полей в зимний период. Начавшиеся регулярные наводнения не позволяли крестьянам выращивать зимние культуры, как они это делали раньше, и крестьяне, чтобы выжить, вынуждены были переориентироваться на другие виды деятельности: рыболовство, скотоводство, добычу торфа и т.д., что вело к необходимости активнее включаться как во внутреннюю, так и во внешнюю торговлю. Природный шок способствовал трансформации аграрного общества и росту неаграрной активности в сельской местности. Интересно отметить, что в классическом традиционном обществе такого рода проблемы обычно вели к голоду и сокращению населения, здесь же сокращение обрабатываемых земель привело к интенсификации экономической активности и росту конкурентоспособности

голландской экономики, показателем чего стал рост населения (*Van Bavel and Van Zanden, 2004. P. 507-508*).

Второй причиной роста коммерциализации голландского общества стало повышение жизненного уровня горожан (ряд авторов связывают это с сокращением населения после Великой чумы), рост среднего класса и, соответственно, рост с его стороны спроса на продукцию аграрного сектора: мясо, сыр, молоко, свежую рыбу и др.

Чтобы оценить уровень коммерциализации голландского хозяйства начала XVI в. и сравнить его с английским уровнем, Джессика Дижкман рассчитала следующие параметры для обеих стран: уровень урбанизации; доля городского труда, занятого в ориентированных на рынок видах деятельности; доля труда в аграрном секторе, участвующего в несельскохозяйственной деятельности; а также доля сельского труда, работающего на рынок. Результаты ее исследования приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Уровень рыночно-ориентированной деятельности в Голландии и Англии в начале XVI века. (в %)**

	1	2	3 = 1 x 2	4 = 100% - 1	5	6 = 4 x 5	7 = 100% - 1	8	9 = 3 x 7 x 8	10 = 3 + 6 + 9
Голландия	45	92-97	41-44	55	59	32	41	60-80	14-18	87-94
Англия	15-20	89-94	13-19	80-85	20-30	16-26	70-80	20-40	1-20	57-71

1 – городское население как доля от общей численности;

2 – доля занятых в рыночно-ориентированной деятельности от общего числа горожан;

3 – доля горожан, занятых в рыночно-ориентированной деятельности, от общей численности населения (1x2);

4 – доля сельского населения (100%-1);

5 – доля сельского населения, занятого в несельскохозяйственной деятельности;

6 – доля сельского населения, занятого в несельскохозяйственной деятельности, от общей численности населения (4x5);

7 – доля сельского населения, занятого в аграрных видах деятельности (100%-5);

8 – доля сельского населения, занятого в аграрных видах деятельности, ориентированных на рынок;

9 – доля сельского рыночно-ориентированного населения, занятого в аграрных видах деятельности, от общего количества населения (4x7x8);

10 – общая доля занятых в рыночно-ориентированных видах деятельности (3+6+9).

*Источник: (Dijkman, 2011. P. 317-342).*

Таким образом, уровень коммерциализации в Голландии в XVI веке - 87-94% - был намного выше, чем в Англии – 57-71%.

Основой для столь высокого уровня коммерциализации аграрного сектора была развитая специализация (третий критерий по Эдвардсу).

Входившие в состав Нидерландов регионы отличались большим разнообразием, вызванным, среди прочего, различием природных условий и значительной децентрализацией. Существовало большое количество местных

правил и законов, и к унификации прибегали, только если к этому вынуждали обстоятельства.

В экономически более развитых регионах – Зеландии, Голландии, Утрехте, Фрисландии и др. – XVI – XVII вв. были периодом бурного развития сельского хозяйства. Крестьяне в основной массе здесь были свободными и владели землей на праве частной собственности. Удовлетворяя быстро растущий в этот период спрос городского среднего класса, крестьяне активно занимались разведением крупного рогатого скота, которое являлось основой для маслоделия и производства сыра. Уже тогда появляются известные и сейчас сорта сыра, такие как эдамский, гауда, тминный, кантский и др. Производство сыра, будучи в технологическом отношении гораздо сложнее других видов сельскохозяйственной деятельности, являлось одним из важнейших источников дохода в аграрном секторе.

Кроме разведения крупного рогатого скота, сельские жители занимались овцеводством для поставок шерсти на текстильные мануфактуры, а также свиноводством, продукты которого играли важную роль в рационе моряков. Помимо животноводства, достаточно доходной отраслью было коневодство: фризские и утрехтские породы лошадей очень высоко ценились, давая существенный доход жителям этих провинций.

Еще в средние века в Голландии начинает развиваться овощное и цветоводческое хозяйство. Своего расцвета эти отрасли достигают в XVII веке. Особенно бурно развивается цветочное хозяйство и, в частности, разведение луковичных, что отразилось даже на развитии финансового рынка, спровоцировав первую известную в мировой истории финансовую пирамиду – тюльпаноманию.

Что касается выращивания зерновых культур, то нигде, кроме Зеландии, которая являлась главным хлебопроизводящим регионом Нидерландов, эта отрасль не являлась преобладающей. Зато активно разводились технические растения – марена, лен, конопля, рапс. Выращивание рапса заложило основы маслобойной промышленности: наряду со сливочным маслом рапсовое стало важным источником дохода сельских жителей.

Специализация активно способствовала развитию торговли, причем не только внутренней, но и внешней (необходимый критерий по Росту).

Росту торговли способствовало то, что в результате ряда монархических браков Нидерланды оказались с Испанией под властью одного монарха. Будучи частью империи Габсбургов, нидерландские купцы имели серьезные привилегии в торговле в недавно появившихся испанских владениях за океаном, что делало их более конкурентоспособными по сравнению с итальянскими, английскими, французскими и другими торговцами.

Испания закупала у Нидерландов корабли, мебель, строительные материалы, продукцию суконной промышленности, сельского хозяйства и рыболовства. Англия, Дания, балтийские и немецкие регионы закупали кирпич, сельдь, текстиль, сыр, пиво и другие товары. 50% общего выпуска пива шло на экспорт; в текстильной отрасли доля экспорта превышала 30% (*Van Bavel and Van Zanden, 2004. P. 505*). Постепенно Голландия превращается в мировой «супермаркет».

### Институциональные характеристики

Высокая степень коммерциализации общества создавала условия для формирования рынков факторов производства. Рынок земли в Голландии начал формироваться достаточно рано. Это было связано с тем, что основная масса крестьян обладала личной свободой и владела землей фактически на основе частной собственности. В то же время в Англии для заключения большинства сделок с землей требовалось разрешение местного лорда. Кроме того, в Голландии практически не существовало общинных, сословных или статусных ограничений на куплю-продажу земли. Доля фермерской собственности в Голландии в начале XVI в. оценивается в 40-50%, горожане владели 20-30% земли, 5-10% принадлежало

дворянам, а остальная часть - различным религиозным организациям (*De Vries and Van der Woude, 1997. P. 532-533*).

Большую роль в развитии рынка земли сыграла Реформация. Как и в других странах, в частности, в Англии, Реформация в Нидерландах способствовала переходу большого количества земли из монастырской собственности в частную, что увеличивало мощь зажиточных земельных собственников, производящих продукцию на рынок. В этот период в Голландии начинает активно развиваться ипотека (*De Vries and Van der Woude, 1997. P. 547*), так как из-за роста цен на сельскохозяйственную продукцию земля становится привлекательным объектом инвестирования для горожан.

В основе раннего формирования рынка труда также лежал фактор личной свободы крестьян: они могли свободно перемещаться и менять виды экономической деятельности, подстраиваясь под внешние обстоятельства.

Под давлением климатических проблем, ведущих к сокращению пригодных для возделывания земель, сельские жители уходили в моряки, поденщики, грузчики, рыбаки, обслуживая интересы торговли и флота. Этому также способствовала политика, проводимая городами по отношению к деревне, ограничивавшая развитие там ремесла и промыслов (*Баши, 2013*). Все это способствовало тому, что уже в начале XVI века большая часть крестьян превращается в наемных рабочих. Часть из них перемещается в города, часть остается работать по найму в деревне.

В целом по экономике доля наемного труда в Голландии уже в XVI в. преобладала, тогда как в Англии доля наемного труда в этот период была не более четверти (*Van Bavel and Van Zanden, 2004. P. 504*).

Помимо рынков труда и земли в этот период в Голландии формируется и рынок капитала. В его основе также лежала частная собственность крестьян на землю. Земля как залог долгое время была главным источником долгосрочных кредитов. В XV в. мощный толчок развитию рынка капитала дала торговля. Относительно современный рынок капиталов появляется в Голландии в XVII в.

В 1602 году была создана первая в истории корпорация, финансируемая за счет выпуска акций, ставшая крупнейшим коммерческим предприятием в мире в XVII веке - голландская Ост-Индская компания (ГОК).

Главными новациями в создании ГОК было то, что подписаться на акции мог любой гражданин Соединенных Провинций, ограничений по величине вложенного в акции капитала не было, а главным документом компании был реестр акционеров. В первый же год компании удалось собрать 6,45 миллионов гульденов, в то время как английская Ост-Индская компания, созданная в 1600 году и проводившая закрытую подписку среди ограниченного количества участников, смогла собрать только 820 тысяч гульденов (*Фергюсон, 2010. С. 145-146*).

В 1610 г. в Европу впервые был привезен чай с Цейлона, и с этого периода торговля ГОК развивалась исключительно быстрыми темпами. К 1669 году ГОК становится самой богатой частной компанией, которая когда-либо существовала. Акции компании росли в среднем примерно на 10% в год, с 1602 по 1733 год их курс вырос со 100 до 786 пунктов (*Фергюсон, 2010. С. 153*), а дивиденды доходили до 18% годовых.

Для финансирования роста торговли и упорядочения денежного обращения в 1609 году был создан Банк Амстердама. В Европе в тот период уже существовали подобного рода расчетные банки в Генуе, Венеции, Барселоне. Однако, в отличие от южно-европейских банков, чьей основной целью было избежание кризиса ликвидности, для амстердамского банка главной задачей было снизить вызванные хаосом в денежной системе транзакционные издержки торговых операций.

В Европе в тот период чеканилось огромное количество монет – только в Амстердаме было около 40 монетных дворов. Кроме того, серьезную проблему для торговцев представляли порченые монеты, чей вес был преднамеренно уменьшен для получения прибыли от большего выпуска монет из того же количества

драгоценного металла. Монетные дворы были заинтересованы в выпуске неполноценных денег, и поэтому все попытки амстердамских властей бороться с этим злом ни к чему не приводили. Главной целью создания амстердамского банка было решение этой проблемы.

Купцам предлагалось класть деньги в любой валюте на депозитные счета амстердамского банка. За это им открывался счет на вложенную сумму, но в расчетных деньгах Банка (счетной единицей были флорины, они же – гульден) по определенному курсу. Эти деньги купцы могли использовать в своих торговых операциях. Так как Банк получил монопольное право на проведение операций с векселями на сумму выше 600 гульденов, то практически все серьезные торговцы вынуждены были открывать там счета. Количество купцов, открывших счет, доходило до 2900 человек. Это позволило Банку стать важным клиринговым центром: большинство операций владельцев счетов в Банке проводилось безналично, путем взаимозачетов. Удержание курса банковских денег на определенном уровне осуществлялось с помощью регулярных интервенций, проводимых Банком Амстердама.

Помимо расчетной и депозитной функции, Банк осуществлял учет векселей и выдавал кредиты. Официально кредиты выдавались только под залог драгоценных металлов (не акций), что позволяло Банку держать процентную ставку на достаточно низком уровне. Кроме того, система стопроцентного резервирования вселяла уверенность вкладчиков Банка в его надежности, что обеспечивало стабильный курс банковских денег, а это, в свою очередь, способствовало бурному росту торговли.

Еще в 1561 году была создана Амстердамская товарная биржа. С 1608 на бирже проводятся не только товарные, но и валютные сделки, а с появлением акций Ост-Индской и Вест-Индской компаний – сделки с ценными бумагами, то есть начинает формироваться фондовый рынок. Так как проведенные сделки с акциями регистрировались в реестре акционеров не чаще, чем раз в месяц, ценные бумаги начинают приобретать с поставкой в будущем, то есть идет формирование рынка фьючерсных контрактов (первых деривативов). Кроме того, купцы начинают выдавать кредиты под залог акций, акции, соответственно, становятся возможным покупать в кредит. Это ведет к взаимопроникновению фондового и кредитного рынков, то есть к формированию полноценного рынка капитала.

Таким образом, реализуется одно из важнейших условий современной экономики по Росту – появление финансовых институтов для аккумуляции финансовых средств.

Следовательно, можно утверждать, что в Голландии в XVII в. уже функционировали относительно свободные рынки земли, труда и капитала. В то время как в Англии Статут о ремесленниках 1562 г., Закон о бедных 1601 г., Акт об оседлости 1662 г. препятствовали, а Спинхемленд 1795 г. только деформировал формирующийся рынок труда. О полноценном рынке капитала в Англии можно говорить только после Славной революции 1688 г., когда разделение королевских и государственных финансов способствовало снижению процентной ставки, появился Банк Англии, которому дали ряд привилегий, в том числе, управлять государственным долгом, когда активно появляются региональные банки и т.д. (Cassis, 2006).

В сформировавшейся рыночной среде с развитыми товарными и факторными рынками появляется новый слой – мотивированный на зарабатывание прибыли класс предпринимателей (важнейший критерий по Росту). В основе данного процесса лежала быстро растущая в XV-XVI вв. социально-экономическая дифференциация в аграрном секторе. Благодаря росту спроса городов для возникавшего класса росли возможности для инвестирования (например, в строительство мельниц, в новые виды кораблей для рыбной ловли, лесопилки) в условиях отсутствия или относительно слабого развития таких средневековых институтов, как сеньоральные или городские привилегии, государственное

регулирование цен и торговли.

Рыболовство и, в частности, добыча сельди, было отраслью, где наиболее широко распространялось предпринимательство. До появления новых кораблей, способных уходить далеко в море и создававших возможности значительного увеличения дохода, рыбная ловля была прибрежной и велась собственниками маленьких рыболовецких судов. Как правило, их финансирование производилось брокерами. По мере появления инноваций и новых форм организации рыбной ловли, добыча сельди требовала все больших вложений. Брокеры постепенно превращались во владельцев новых судов и вертикально-интегрированных рыболовецких компаний, а бывшие рыбаки-владельцы небольших судов - в наемных рабочих. Похожие процессы шли в также в текстильной, пивоваренной, сыродельной и других отраслях.

Дальнейшее развитие экономики проявляется в создании представителями класса предпринимателей нового типа предприятий, использующих новые методы производства (третий критерий по Росту). Конкурентные отношения становятся основой функционирования экономики. Наличие рынков факторов производства способствовало перестройке институциональной системы голландской промышленности. Цеховой строй, являющийся основой системы институтов стабильности в средневековом городском обществе, трансформировался в систему с постепенно развивающейся конкурентной средой.

Одной из главных целей цеховой организации, предполагающей жесткую и подробную регламентацию процесса производства, было стремление избежать конкуренции и при этом сохранить качество товаров. Кроме того, цеховая система обеспечивала социальную защищенность ее членов. Историки, исследующие социально-экономическую систему Нидерландов XVI века, утверждают, что в тот период в голландских городах существовало «общество всеобщего благосостояния» (welfare state), то есть существовали институты, обеспечивающие систему социальной защиты. Цеховые организации осуществляли регулярные выплаты своим членам в случае продолжительной болезни, травмы, потери трудоспособности, природных бедствий, вдовам, если муж был членом цеха и т.д. (Van Leeuwen, 2012. P. 65). Таким образом, цеховая система, с одной стороны, обеспечивала определенный уровень благосостояния, предотвращала расслоение общества и, следовательно, социальную напряженность, но, с другой стороны, являлась институтом, препятствующим техническому прогрессу и развитию экономики в целом.

Однако с середины XVI века цеховая система начинает разрушаться. Прежде всего, это происходит под влиянием двух факторов. Во-первых, появления новых отраслей: винокурения, сахарной и табачной промышленности (в страну начали завозиться колониальный сахар и табак), фаянсовой, бумажной промышленности и др. Некоторые из этих отраслей формируются в рамках свободного рынка, в некоторых возникают гильдии. Но эти новые гильдии уже сильно отличаются от средневековой степени своего влияния на жизнь в городе, и, главное, они предполагают больше внутренней конкуренции между членами одного цеха.

Во-вторых, цеховая система приходит в упадок из-за появления в городах мигрантов. В связи с военными действиями и испанским террором в Южных Нидерландах в Амстердам, Лейден, Гарлем, Гауду и другие города Северных Нидерландов переезжают в большом количестве торговцы и ремесленники, преимущественно из среднезажиточных и богатых слоев населения. Они привозят с собой знания, профессиональный опыт и деньги. Местные власти и население встречают их доброжелательно, причем не только из-за человеколюбия или чувства солидарности со своими единоверцами, но и в силу экономических соображений. Достаточно быстро становится понятно, что, если вновь прибывшим разрешить заниматься ремеслом и торговлей, то это даст мощный толчок для развития экономики и роста доходов за счет налогообложения Республики Соединенных провинций, так как регионы, из которых они переселялись (Фландрия и Брабант),

были достаточно высокоразвитыми. Особенно от эмиграции выиграл Амстердам, куда после разгрома Антверпена стали стекаться коммерсанты со всей Европы: не только южные нидерландцы, но также евреи, итальянцы, португальцы и др.

Иммигранты способствовали появлению в Северных Нидерландах совершенно новых отраслей промышленности и, кроме того, обогатили старые отрасли лучшими средствами производства и новыми методами работы. В ряде отраслей это привело к полному перевороту в производстве (Баши, 2013. С. 145). Так, в текстильной промышленности был налажен выпуск новых видов тканей, стали применяться сукновалки, новые красильные вещества, которые произвели переворот в технике крашения. Улучшилась прессовка и лощение тканей, так как для этих операций стали использовать машины – пусть и примитивные, приводимые в движение либо людьми, либо лошадьми. В Гарлеме фламандцами были устроены мануфактуры по отбеливанию пряжи и холста, производству батиста, салфеток, кружев, тесьмы, бархата и т.д. В Лейдене и Роттердаме возникли фабрики по производству плюша, шелка, полульняных тканей (бомбазина). Все эти новые отрасли не были организованы в цеха, как старая суконная промышленность, и, соответственно, пользовались гораздо большей свободой, разрушая цеховую систему в целом.

Если в тех регионах, где мигранты проживали раньше, они могли совершенствовать свое ремесло лишь довольно медленно, то здесь они могли вести дела с более широким размахом, так как за счет роста торговли значительно расширился рынок сбыта. Это способствовало появлению в Голландии первых относительно крупных предприятий не только в торговле, но и в промышленности, прежде всего – в новых отраслях суконной промышленности, где в этот период уже начинают использоваться машины. Фабрика по производству кружев в самом начале XVIII века насчитывала более 600 ленточных ткацких станков. Рабочие ткацкой фабрики в Амстердаме в 1682 г. работали на 110 станках. В Утрехте шелковая фабрика насчитывала 500 рабочих. В Амстердаме на шелковой фабрике применяли первые шелкокрутильные машины. Важно отметить, что в Европе хлопчатобумажная промышленность появляется именно в Голландии. В 1678 г. в Амстердаме была устроена первая в Европе ситценабивная фабрика.

### Количественные показатели

Таким образом, в Голландии в начале XVIII века уже были сформированы рынки факторов производства; существовало относительно большое количество крупных предприятий, использовавших машины, предприятия не были обременены цеховой регламентацией и функционировали в конкурентной среде.

Все эти изменения способствовали бурному росту экономики и, главное, происходит одновременный рост ВВП на душу населения и рост населения (см. табл. 2). Темпы роста ВВП превышают темпы роста населения, что С. Кузнец назвал главным показателем современного экономического роста.

Основными драйверами экономического роста являлись переход от трудоинтенсивных технологий к капиталоемким, введение новых технологий (усовершенствование дамб; широкое использование ветряных мельниц, в том числе для дренажных работ; новый вид судна – флайт; лесопилки; новые способы очистки и засолки рыбы на корабле; появление механизированных сукновалок; ленточные рамки (ribbon frame) в текстильной отрасли и многое другое), использование дешевой энергии. О причинах перехода к капиталоемким технологиям в литературе существует спор. Ряд авторов связывают его с гибкой институциональной системой - феодальные институты были слабыми и не мешали развиваться новым, снижающим транзакционные издержки. Такая система, по их мнению, как минимум не препятствовала, а в определенной степени и стимулировала в условиях природных катаклизмов переход к более инновационным способам производства, как в аграрном, так и в других секторах экономики.

Таблица 2

**Темпы роста ВВП, населения и ВВП на душу населения в Голландии XVI-XVIII вв.**

	GDP	Population	Per capita GDP
1512-1565	1.11	0.65	0.46
1565-1620	1.36	0.97	0.39
1620-1670	0.29	0.58	-0.29
1670-1750	0.00	-0.14	0.14
1750-1806	0.11	-0.09	0.19

*Источник: (Van Leeuwen and Van Zanden, 2009).*

Другие ученые объясняют этот процесс относительно высокой заработной платой. По их расчетам доля заработной платы в ВВП составляла 67%, поэтому реакцией на внешние шоки был переход от трудоинтенсивных способов ведения хозяйства к капиталоемким. Институты, с их точки зрения, имели важное значение для создания условий перехода, но сам переход начался именно тогда, когда произошел рост зарплат, т.е. во второй половине XV в., а не до этого, хотя институциональная система за этот период не сильно изменилась.

Каковы бы ни были причины, экономический рост был для того периода достаточно высоким: производительность труда в аграрном секторе к началу XVI в. выросла на 30% (*Bavel and Zanden, 2004. P. 522*). Что особенно важно, экономический рост сопровождался структурными изменениями в экономике. В XVI в. в первичном секторе создавалось 30% ВВП, из них 19% - в сельском хозяйстве; промышленность была наиболее крупным сектором экономики с долей 39%; услуги составляли 30% ВВП (*Zanden, 2002. P. 147*), то есть мы видим структуру современной рыночной экономической системы.

Что касается Англии, то ей удалось достичь подобных показателей темпов экономического роста и структуры экономики только в XVIII-XIX вв. (*Clark, 2010*).

Тот факт, что промышленная революция произошла в конце XVIII в. в Англии, а не в Голландии, объясняется многими факторами: наличием в Англии научной среды и духа научного эксперимента (*Голдстоун, 2014*), высокой заработной платой и запасами дешевого каменного угля (*Аллен, 2014*) (кстати, от Лондона до Манчестера расстояние примерно такое же, как от Амстердама до бельгийских каменноугольных шахт); специфической демографической структурой общества (*Clark, 2007*) и др.

Несомненно, все эти факторы сыграли огромную роль в рождении промышленной революции. Голландцы, однако, также сыграли немалую роль. В конце XVII – начале XVIII веков в Англию приезжает большое количество голландских финансистов и предпринимателей, и именно они активно участвуют в формировании рынка капитала в Англии. Их переезду во многом способствовали политические события. Если бы не Славная революция в Англии, эти предприниматели, оставшись у себя на родине, в поисках приложения своих капиталов, весьма вероятно, добрались бы до бельгийского каменного угля, дав старт промышленному перевороту на континенте. Мировая экономическая история могла в результате пойти иначе.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

*Аллен Р.* (2014). Британская промышленная революция в глобальной картине мира. Издательство Институт Гайдара.

*Бааш Э.* (2013). История экономического развития Голландии в XVI–XVIII веках. М.: Книга по Требованию.

*Бернстайн У.* (2014). Великолепный обмен. История мировой торговли. АСТ,

М.

*Голдстоун Дж.* (2014). Почему Европа? Возвышение Запада в мировой истории, 1500-1850. Издательство Институт Гайдара.

*Мак Г.* (2013). Нидерланды. Каприз истории. М.: Издательство Весь мир.

*Мэддисон Э.* (2012). Контуры мировой экономики в 1-2030 гг. Очерки по макроэкономической истории. Издательство Институт Гайдара.

*Норт Д., Уоллис Дж. и Вайнгаист Б.* (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Издательство Института Гайдара.

*Розинская Н.* (2014). Институты стабильности и институты развития. // *Междисциплинарные исследования экономики и общества.* / Под ред. Аузана А., Минакира П., Тутова Л. М., Макс-пресс.

*Фергюсон Н.* (2010). Восхождение денег. «Издательство Астрель».

*Шатохина-Мордвинцева Г.* (2007). История Нидерландов. М. «Дрофа».

*Cassis Y.* (2006). Capitals of Capital. A History of International Financial Centres, 1780-2005. Cambridge University Press.

*Clark G.* (2007). A Farewell to Alms. A Brief Economic History of the World. Princeton University Press.

*Clark G.* (2010). The Macroeconomic Aggregates for England, 1209-2008 Research in Economic History. (<http://www.econ.ucdavis.edu/faculty/gclark/research.html> — Дата обращения: 22.04.2015).

*De Vries J. and Van der Woude A.* (1997). The First Modern Economy: Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy 1500-1815. Cambridge University Press.

*Dijkman J.* (2011). Shaping Medieval Markets. The Organisation of Commodity Markets in Holland, 1200-1450. BRILL. Leiden-Boston.

*Edwards R.* (2015). Economic Growth: Song China and England. (<http://ronaldaedwards.com/research.html> — Дата обращения: 25.04.2015).

*Israel J.* (1995). The Dutch Republic: Its Rise, Greatness and Fall, 1477-1806. Oxford University Press;

*Fritschy W.* (2003). A 'Financial Revolution' Reconsidered: Public Finance in Holland during the Dutch Revolt, 1568–1648 // *Economic History Review*, no. 56, pp. 57–89.

*Gelderblom O.* (2003). The Governance of Early Modern Trade: The Case of Hans Thijs, 1556–1611 // *Enterprise and Society*, no. 4, pp. 606–39.

*Hoffman Ph.* (1997). Growth in a Traditional Society: The French Countryside, 1450-1815. Princeton University Press.

*Houtte J.* (1972). Economic Development of Belgium and the Netherlands from the Beginning of the Modern Era // *Journal of European Economic History*, no. 1, pp. 100-120.

*Mokyr J.* (1974). The Industrial Revolution in the Low Countries in the First Half of the Nineteenth Century: A Comparative Case Study // *Journal of Economic History*, vol. 34, no. 2, pp. 365–99.

*Koot G.* (2013) The Little Divergence and the Birth of the first Modern Economy, or when and why did northwestern Europe become much richer than southern and eastern Europe. (<http://www1.umassd.edu/euro/resources/worlddeconomy/4.pdf> — Дата обращения: 20.04.2015).

*Kuznets S.* (1966). Modern economic growth: Rate, structure and spread. New Haven: Yale University Press.

*Rostow W.* (1960). The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. Cambridge University Press.

*Unger R.* (1980). Dutch Herring. Technology, and International Trade in Seventeenth Century // *The Journal of Economic History*, vol. 40, no. 2, pp. 253-280.

*Van Bavel B. and van Zanden J.* (2004). The Jump-Start of the Holland Economy during the Late-Medieval Crisis, 1350-1500 // *The Economic History Review*, vol. 57, no.

3, pp. 503-532.

*Van Leeuwen B. and van Zanden J. L.* (2009). The origins of 'modern economic growth'? Holland between 1500 and 1800 (with an addendum on the years 1348-1500). (<http://www.basvanleeuwen.net/bestanden/VanZandenVanLeeuwen21July2009Conference.pdf>).

*Van Leeuwen M.* (2012). Guilds and middle-class welfare, 1550–1800: provisions for burial, sickness, old age, and widowhood // *Economic History Review*, no. 1, pp. 61–90.

*Van Riel A.* (1996) Review: Rethinking the Economic History of the Dutch Republic: The Rise and Decline of Economic Modernity Before the Advent of Industrialized Growth Nederland 1500-1815 // *Journal of Economic History*, vol. 56, no. 1, pp. 223–229

*Van Zanden J.* (2002) Taking the measure of the early modern economy: Historical national accounts for Holland in 1510/14 // *European Review of Economic History*, vol. 6, no. 2, pp. 131-163.

#### REFERENCES

*Allen R.* (2014). The British Industrial Revolution in Global Perspective. Gaydar Institute Publ. (In Russian).

*Baasch E.* (2013) The history of economic development in the Netherlands XVI-XVIII centuries. Moscow, Book on Demand Publ. (In Russian).

*Bernstein W.* (2014). A Splendid Exchange: How Trade Shaped the World. Moscow, AST Publ. (In Russian).

*Cassis Y.* (2006). Capitals of Capital. A History of International Financial Centres, 1780-2005. Cambridge University Press.

*Clark G.* (2007). A Farewell to Alms. A Brief Economic History of the World. Princeton University Press.

*Clark G.* (2010). The Macroeconomic Aggregates for England, 1209-2008 Research in Economic History. (<http://www.econ.ucdavis.edu/faculty/gclark/research.html> — Access Date: 22.04.2015).

*De Vries J. and Van der Woude A.* (1997). The First Modern Economy: Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy 1500-1815. Cambridge University Press.

*Dijkman J.* (2011). Shaping Medieval Markets. The Organisation of Commodity Markets in Holland, 1200-1450. BRILL. Leiden-Boston.

*Edwards R.* (2015). Economic Growth: Song China and England. (<http://ronaldaedwards.com/research.html> — Access Date: 25.04.2015).

*Ferguson N.* (2010). The Ascent of Money. "Astrel Publishing". (In Russian).

*Fritschy W.* (2003). A 'Financial Revolution' Reconsidered: Public Finance in Holland during the Dutch Revolt, 1568–1648. *Economic History Review*, no. 56, pp. 57–89.

*Gelderblom O.* (2003). The Governance of Early Modern Trade: The Case of Hans Thijs, pp. 1556–1611. *Enterprise and Society*, no. 4, pp. 606–39.

*Goldstone J.* (2014). Why Europe? The Rise of the West in World History, 1500-1850. Gaydar Institute Publishing. (In Russian).

*Hoffman Ph.* (1997). Growth in a Traditional Society: The French Countryside, 1450-1815. Princeton University Press.

*Houtte J.* (1972). Economic Development of Belgium and the Netherlands from the Beginning of the Modern Era. *Journal of European Economic History*, no. 1, pp. 100-120.

*Israel J.* (1995). The Dutch Republic: Its Rise, Greatness and Fall, 1477-1806. Oxford University Press.

*Koot G.* (2013) The Little Divergence and the Birth of the first Modern Economy, or when and why did northwestern Europe become much richer than southern and eastern Europe. (<http://www1.umassd.edu/euro/resources/worlddeconomy/4.pdf> — Access

Date: 20.04.2015).

*Kuznets S.* (1966). *Modern economic growth: Rate, structure and spread.* New Haven, Yale University Press.

*Mak G.* (2013). *Netherlands. Caprice of history.* Moscow, Whole World Publ. (In Russian).

*Maddison A.* (2012). *Contours of the World Economy, 1-2030AD. Essays in Macro-Economic History.* Gaydar Institute Publishing. (In Russian).

*Mokyr J.* (1974). *The Industrial Revolution in the Low Countries in the First Half of the Nineteenth Century: A Comparative Case Study.* *Journal of Economic History*, vol. 34, no. 2, pp. 365–399.

*North D., Wallis J. and Weingast B.* (2011). *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded History.* Gaydar Institute Publishing (In Russian).

*Rozinskaya N.* (2014). *Institutions of stability and institutions of development.* // *Interdisciplinary studies of economy and society.* Ed. by A. Auzan, Minakir P., Tutov L. Moscow, Max Press Publ. (In Russian).

*Shatokhina-Mordvintseva G.* (2007). *The history of the Netherlands.* Moscow, Drofa Publ. (In Russian).

*Rostow W.* (1960). *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto.* Cambridge University Press.

*Unger R.* (1980). *Dutch Herring. Technology, and International Trade in Seventeenth Century.* *The Journal of Economic History*, vol. 40, no. 2, pp. 253-280.

*Van Bavel B. and van Zanden J.* (2004). *The Jump-Start of the Holland Economy during the Late-Medieval Crisis, 1350-1500.* *The Economic History Review*, vol. 57, no. 3, pp. 503-532.

*Van Leeuwen B. and van Zanden J. L.* (2009). *The origins of 'modern economic growth'? Holland between 1500 and 1800 (with an addendum on the years 1348-1500).* (<http://www.basvanleeuwen.net/bestanden/VanZandenVanLeeuwen21July2009Conference.pdf>).

*Van Leeuwen M.* (2012). *Guilds and middle-class welfare, 1550–1800: provisions for burial, sickness, old age, and widowhood.* *Economic History Review*, no. 1, pp. 61–90.

*Van Riel A.* (1996) *Review: Rethinking the Economic History of the Dutch Republic: The Rise and Decline of Economic Modernity Before the Advent of Industrialized Growth Nederland 1500-1815.* *Journal of Economic History*, vol. 56, no. 1, pp. 223–229.

*Van Zanden J.* (2002) *Taking the measure of the early modern economy: Historical national accounts for Holland in 1510/14.* *European Review of Economic History*, vol. 6, no. 2, pp. 131-163.

## ЕВРОПЕЙСКАЯ МЕТОДИКА ПО ОЦЕНКЕ ПРАВОМЕРНОСТИ ВЕРТИКАЛЬНЫХ ОГРАНИЧИВАЮЩИХ СОГЛАШЕНИЙ МЕТОДОМ «ВЗВЕШЕННОГО ПОДХОДА» В КОНТЕКСТЕ ОБСУЖДЕНИЯ ХАРАКТЕРА СПЕЦИФИЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ\*

АГАМИРОВА МАРИЯ ЕВГЕНЬЕВНА,

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

*Проблема поддержания стимулов к осуществлению специфических инвестиций является одной из самых актуальных в новой институциональной экономической теории, особенно если речь идет о «кооперативных» инвестициях. Она может быть решена за счет перераспределения контроля в пользу инвестирующей стороны, которое достигается как при вертикальной интеграции сторон, так и при заключении ими вертикальных ограничивающих соглашений (ВОС).*

*Недостаточное внимание к анализу «кооперативных» специфических инвестиций в экономической литературе вплоть до конца XX века привело к тому, что в нормативных документах характеру специфических инвестиций не уделялось практически никакого внимания.*

*В статье проводится анализ европейской методике оценки правомерности ВОС методом «взвешенного подхода» через призму рассмотрения характера специфических инвестиций. Понимание того, что риски, сопряженные с осуществлением «кооперативных» инвестиций, существенно превышают рискованность «эгоистических» инвестиций, предполагает необходимость дифференцированного подхода к оценке допустимости ВОС в зависимости от того, о какой разновидности специфических инвестиций идет речь. Соответственно, чем с большими рисками сопряжено осуществление специфических инвестиций, тем с большей готовностью регулирующие органы должны мириться с применением ВОС. В результате представляется возможным дополнить процедуру оценки правомерности применения ВОС, проводимую в рамках «взвешенного подхода», некоторыми существенными соображениями, касающимися анализа специфических инвестиций.*

**Ключевые слова:** специфические инвестиции; кооперативные специфические инвестиции; вертикальные ограничивающие соглашения (ВОС); антимонопольное законодательство; взвешенный подход; *Guidelines on vertical restraints*.

\* Статья подготовлена в рамках программы фундаментальных исследований НИУ-ВШЭ «Экономический анализ административного применения запретов (на примере антимонопольного законодательства): процедуры возбуждения дел».

## EUROPEAN METHODOLOGY OF ANALYSIS VERTICAL RESTRAINTS UNDER RULE OF REASON IN CONTEXT OF COOPERATIVE RELATION SPECIFIC INVESTMENTS

AGAMIROVA MARIA, E.,

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

*The problem of underinvestment in specific assets is a key issue in new institutional economics, especially in case of cooperative relation specific investments. It can be solved due to vertical restraints, as an alternative way of vertical integration to transfer control to partner, who makes relation specific investments. The 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. It led to the absence of analysis relation specific investments in official regulation documents. At the same time, different types of relation specific investments can be characterized by different degree of riskiness and need special regulations of vertical agreements.*

*In the paper author makes an attempt to analyze the European methodology of assessment vertical restraints under rule of reason focusing on the type of relation specific investments. It makes possible to improve analysis of vertical restraint in Russian antitrust.*

**Keywords:** *relation-specific investments; cooperative relation-specific investments; vertical restraints; antitrust; rule of reason; Guidelines on vertical restraints.*

**JEL:** B52, E22, G11, K21.

### Проблемы оценки правомерности ВОС

В новой институциональной экономической теории значительное внимание уделяется обсуждению специфических инвестиций, т.е. инвестиций, нацеленных на конкретного контрагента и имеющих меньшую ценность при взаимодействии с альтернативными партнерами. Эта особенность специфических инвестиций создает риск оппортунистического поведения контрагента, что, в конечном счете, имеет своим следствием недоинвестирование в специфические активы.

Проблема поддержания стимулов к осуществлению специфических инвестиций может быть решена за счет перераспределения контроля между контрагентами, достигаемого в результате вертикальной интеграции сторон, или же (при невозможности или нецелесообразности вертикальной интеграции) за счет построения «гибридных» структур – вертикальных ограничивающих соглашений (Williamson, 1985; 1991; Menard, 2006).

Традиционно сопоставление возможных про- и антиконкурентных последствий, которое лежит в основе определения правомерности ВОС, проводится применительно к рассмотрению той или иной их разновидности (установлению уровня цены перепродажи, предоставлению «исключительных территорий» и пр.) (Агамирова и Дзагурова, 2014а). Впрочем, подобный анализ ограничен действием нескольких факторов:

- комплементарностью ВОС, проявляющей себя в одновременном их использовании одной из сторон или же обеими сторонами. Примером этого может служить сочетание франчайзинговых схем (нелинейное ценообразование) с предоставлением исключительных территорий (Mathewson and Winter, 1984);

- множественной интерпретацией ВОС. Речь идет о том, что наряду с традиционной трактовкой этих соглашений как договоренностей, достигнутых в результате давления одной стороны на другую, следует иметь в виду и иное объяснение перераспределения контроля, происходящего в результате заключения ВОС. А именно, оно может носить сугубо добровольный характер, т.е. ВОС может интерпретироваться как элемент сигнализирующей активности фирмы, стремящейся обеспечить партнеру более благоприятные условия (т.е. стимулы) для осуществления специфических инвестиций;
- неоднозначностью границ между ВОС: а) налагающими прямыми запреты и б) оказывающими стимулирующее воздействие (*Rey and Tirole, 1986*). ВОС, предполагающие прямое ограничение самостоятельности участников, могут быть также причислены к инструментам по поддержанию у контрагента стимулов к осуществлению специфических инвестиций. В частности, вводя для дилеров минимальный уровень цены перепродажи товара, или же, предъявляя к ним качественные требования по реализации своей продукции, поставщик поддерживает стимулы к осуществлению специфических инвестиций в пред- и постпродажные услуги.

Разумеется, в ряде случаев (в частности, при формировании основополагающих принципов регулирования ВОС) учет этих факторов не представляется возможным. Соответственно, не существует разумных альтернатив введению различных режимов регулирования для отдельных разновидностей ВОС (исключительные территории, установление минимальных и максимальных цен перепродажи и т.д.).

Возможность учесть вышеперечисленные обстоятельства появляется при более детальном анализе взаимоотношений между поставщиком и покупателем, а именно, связанном с применением правила «взвешенного подхода». В этом случае более продуктивным может быть подход к анализу правомерности ВОС, базирующийся на рассмотрении характера специфических инвестиций, осуществляемых сторонами. При этом под характером специфических инвестиций подразумевается не их традиционное разделение по виду специфичности: локальной, временной, целевой и т.д., а совершенно иная их классификация, введенная в теоретический оборот относительно недавно (*Дзагурова и Агамирова, 2014*).

#### **Европейская методика оценки правомерности применения ВОС методом «взвешенного подхода»: описание основных положений**

Недостаточная разработанность теоретической основы анализа кооперативных специфических инвестиций (впервые это понятие было введено в экономический оборот в (*Che and Hausch, 1999*)) привело к тому, что в нормативных документах, на которых основывается применение правила rule of reason, характеру специфических инвестиций не уделялось практически никакого внимания. В частности, даже подробные методические указания, содержащиеся в европейских Guidelines on vertical restraints<sup>1</sup>, не содержат упоминаний о различиях в оценке ВОС в зависимости от того, какой характер носят специфические инвестиции сторон и насколько велика степень их асимметричности<sup>2</sup>. Более того, хотя описание проблемы недоинвестирования в специфические активы и присутствует в первом параграфе шестого раздела Guidelines on vertical restraints, озаглавленном «The framework of analysis» и посвященном рассмотрению теоретических основ анализа ВОС, в дальнейшем она даже не включена в конкретные методические указания, которыми следует руководствоваться при оценке правомерности применения ВОС<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> See: Guidelines on Vertical Restraints, pp. 34-44. ([http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)).

<sup>2</sup> Т.е. являются они эгоистическими или кооперативными.

<sup>3</sup> See: Guidelines on Vertical Restraints. VI. Enforcement policy in individual cases 1. The framework of analysis. ([http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)).

Методические рекомендации, содержащиеся в европейских регулятивных документах, ограничиваются лишь следующим перечнем факторов, в соответствии с которыми следует проводить оценку правомерности ВОС (*Guidelines on Vertical Restraints VI. Enforcement policy in individual cases 1. The framework of analysis 1.3. Methodology of analysis 1.3.1. Relevant factors for the assessment under Article 101 (1)*):

А) Природа соглашения.

Под «природой соглашения» подразумевается

- продолжительность его действия;
- набор базовых разновидностей вертикальных ограничений, входящих в данное соглашение;
- оценка доли продаж, сопровождаемых наложением вертикальных ограничений, от общего объема предложения фирмы на рынке.

В этом пункте также оговорено, что оценка допустимости ВОС должна проводиться с учетом тех целей, которые партнеры стремятся достичь с их помощью.

В) Рыночные позиции участников ВОС.

Предполагается, что при оценке допустимости той или иной разновидности ВОС важным индикатором рыночных позиций участников соглашения являются значения их рыночных долей. Если ранее при установлении режима «безопасной гавани» внимание обращалось на рыночную долю поставщика, то начиная с 2010 года, т. е. после принятия новой редакции Vertical Block Exemption Regulation, этот режим предоставляется только в том случае, если это пороговое значение рыночной доли и поставщика, и покупателя не превышает 30%<sup>4</sup>. Соответственно, переход к рассмотрению ВОС в соответствии с принципом «взвешенного подхода» происходит, если рыночная доля, хотя бы одного из его участников превышает 30%. При этом предполагается, что оценка допустимости их применения в соответствии с правилом «взвешенного подхода» возможна вплоть до тех пор, пока значение рыночной доли участников соглашения не превышает 50%<sup>5</sup>.

В Guidelines on vertical restraints акцент делается на том, что показатель рыночной доли фирмы является индикатором проявления ее рыночной власти. Соответственно, антимонопольные органы склонны соотносить высокую рыночную долю фирмы со злоупотреблением ею рыночной властью. Вследствие этого, применение ВОС будет трактоваться в большей степени с позиции их антиконкурентного воздействия.

С) Рыночные позиции фирм, конкурирующих с участниками ВОС.

Если в предшествующем пункте анализ правомерности применения ВОС предполагает оценку тех позиций, которые занимает на рынке сам участник соглашения, то в данном пункте оговаривается необходимость оценки позиций его потенциальных конкурентов. Действительно, возможности ограничения конкуренции, которыми располагают участники соглашения, существенно детерминированы тем, насколько многочисленны их конкуренты и тем, насколько сильна их рыночная власть.

Д) Рыночная позиция контрагента.

В данном пункте методических предписаний по оценке правомерности применения ВОС акцент делается на том, какое положение занимает именно покупатель продукции поставщика (дилер/дистрибьютор). Так же, как и в предыдущих пунктах, основным индикатором положения, занимаемого контрагентом на рынке, является показатель его рыночной власти, который согласно тексту документа связан с показателем рыночной доли покупателя (дилера/дистрибьютора) на его товарном рынке. Рыночная доля контрагента позволяет сделать вывод о том, насколько важным для поставщика является спрос,

<sup>4</sup> Commission Regulation (EU) No 330/2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices, OJ L 102, 4/23/2010.

<sup>5</sup> Согласно положениям Статьи 1(а) Регламента No 19/65/ЕЕС, если показатель рыночной доли фирмы превышает 50%, тогда соглашения подобного рода не подпадают под действие Vertical block exemptions regulation (Регламент 330/2010), поскольку в этом случае положение фирмы квалифицируется, как доминирующей на рынке.

предъявляемый тем или иным дилером. Наряду с этим, показателями того, насколько значимое место на товарном рынке занимает дилер, являются географические границы рынка, которые он способен охватить, продвижение собственных торговых марок и частных брендов, их репутация среди конечных потребителей.

Если покупатель обладает сильными позициями на рынке, при определенных условиях, это способно предотвратить ситуацию злоупотребления рыночной властью участниками вертикального соглашения. А именно, если покупатель стремится привлечь на рынок, где наблюдается постоянный рост относительных цен, как можно больше эффективных поставщиков, это не может не сказываться благотворно на конкурентности рынка. Однако когда покупатель использует свое положение для извлечения собственных выгод или вслед за производителем просто повышает цену на товар, это не способствует решению возможной проблемы злоупотребления рыночной властью вертикальными партнерами.

Е) Барьеры входа.

Наличие барьеров для входа позволяет фирмам получать положительную прибыль, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах за счет установления цены выше уровня предельных издержек. Если барьеры входа высоки, фирмы, уже действующие на рынке, могут ограничивать конкуренцию.

По мнению авторов документа, «если на рынок на протяжении 2-3 лет возможен будет эффективный вход участников, позволяющий размыть их рыночную власть, тогда можно говорить о том, что барьеры для входа на рынок являются низкими»<sup>6</sup>.

В самом документе авторы подчеркивают, что к барьерам входа относится положительная отдача от масштаба, которая создает объективные препятствия входа для потенциальных конкурентов ввиду существования сравнительного преимущества в издержках более крупных фирм, а также осуществляемое правительством ограничение или закрытие входа в отрасль с помощью лицензирования, ограничения доступа к источникам сырья и другим важным ресурсам, регламентирования уровня цен, стандартов к загрязнению уровня воды и воздуха, к нормам безопасности и т.п. (административные барьеры входа). В документе подчеркивается, что «барьеры входа могут быть результатом реализации участником рынка преимущества первого хода или лояльности потребителей к конкретной торговой марке, репутация которой подкреплена сильной рекламной кампанией»<sup>7</sup>.

Вертикальные ограничения, как и вертикальная интеграция, по мнению авторов документа, могут рассматриваться, как инструмент повышения барьеров для входа на рынок, разумеется, речь при этом идет о так называемых стратегических барьерах, создаваемых самими участниками.

Ф) Степень зрелости рынка.

В тексте Guidelines on vertical restraints указывается, что, «зрелость рынка, как правило, характеризуется достаточно длительным периодом его существования; широко распространенной и устоявшейся технологией производства товара, которая может меняться лишь незначительным образом. Спрос на товар является стабильным. При этом при обсуждении правомерности применения той или иной разновидности ВОС следует принимать во внимание более высокую восприимчивость такого рынка к различного рода негативным воздействиям, чем рынка нового, динамично развивающегося»<sup>8</sup>.

Г) Является ли товар промежуточным, либо предназначен для перепродажи конечному потребителю.

<sup>6</sup> See: Guidelines on Vertical Restraints. P. 41. ([http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)).

<sup>7</sup> Стратегические барьеры могут осложнять вход на рынок даже в том случае, когда на нем отсутствуют нестратегические барьеры входа.

<sup>8</sup> See: Guidelines on Vertical Restraints. P. 42. ([http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)).

То, каким является товар, промежуточным или конечным, является крайне важным при оценке ограничительного воздействия ВОС на конкуренцию. При покупке конечного товара потребитель в большей степени ориентируется на бренд товара, в отличие от ситуации, когда речь идет о промежуточном продукте, используемом для дальнейшей переработки. Поэтому ограничения, налагаемые поставщиком на ритейлера и предполагающие запрет на перепродажу продукции прочих торговых марок, могут иметь более выраженный отрицательный эффект на конкуренцию, чем ограничения, налагаемые на покупателей промежуточного продукта. Так как, в отличие от последних, ритейлеры более чувствительны к изменениям спроса конечных потребителей.

#### Н) Природа продукта.

В тексте регулятивного документа подчеркивается, что обсуждение «природы продукта» преимущественно относится к предметам конечного потребления. Характеристика «природы продукта» одинаково важна, как при обсуждении положительных, так и отрицательных последствий применения ВОС. Преобладание одного эффекта ВОС над другим обусловлено, к примеру, тем, идет ли речь о стандартизированном или дифференцированном продукте. Чем большей неоднородностью отличается продукция на рынке, тем ниже степень конкуренции, так как фирмы обладают большими возможностями влиять на цену этой продукции, что будет также основанием для антимонопольных органов с большей вероятностью расценивать применение вертикальных ограничений с точки зрения их негативного влияния. Соответственно, чем более стандартизированным является выпускаемый продукт, тем более конкурентным является рынок. Подобным образом при оценке «природы продукта» может учитываться его относительная дороговизна, а также длительность его применения<sup>9</sup>. Это существенно ограничивает рыночную власть продавцов, к примеру, существует возможность того, что монополистические рынки товаров длительного пользования будут вести себя как конкурентные (*Авдашева, Крючкова и Шаститко, 2007, С. 109*). На таких рынках производители фактически конкурируют сами с собой, поскольку уже предоставили потребителям свои продукты в прошлом, и поэтому вынуждены постепенно снижать цены, приближая их к конкурентным, для дополнительных продаж тем покупателям, которые еще не приобрели данный товар.

Таким образом, как мы видим, оценка правомерности применения ВОС согласно перечисленным выше пунктам методических предписаний, содержащихся в *Guidelines on vertical restraints*, придерживается основных представлений микроэкономической теории и теории отраслевых рынков.

### **Анализ пунктов методики по оценке правомерности ВОС согласно правилу «взвешенного подхода», применяемой в ЕС, через призму обсуждения характера специфических инвестиций**

Стоит обратить внимание на то, что методика оценки степени допустимости ВОС, содержащаяся в *Guidelines on vertical restraints*, не уделяет достаточного внимания роли ВОС как инструмента поддержания стимулов к осуществлению специфических инвестиций. В соответствии с текстом *Guidelines on vertical restraints* для того, чтобы инвестиции, осуществляемые вертикальными партнерами, могли расцениваться как специфические, они должны удовлетворять трем условиям.

Первое условие сводится к тому, что эти инвестиции (полностью или в значительной степени) должны носить безвозвратный характер, т.е. не могут быть использованы при контактах с прочими контрагентами, или же это использование сопряжено со значительными потерями.

Второй пункт касается долгосрочного характера этих инвестиций, т.е. того, что они не могут окупиться в краткосрочном периоде.

И, наконец, третье условие заключается в том, что эти инвестиции должны

<sup>9</sup> See: *Guidelines on Vertical Restraints*. P. 42. ([http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)).

быть асимметричными, т.е. инвестиции одной из сторон существенно превышают вложения ее контрагента.

Выполнение этих трех условий оправдывает применение вертикальных ограничений для защиты специфических инвестиций. В частности, если основная доля специфических инвестиций ложится на плечи поставщика, это дает основание для признания правомерными соглашений о неконкуренции. Напротив, если специфические инвестиции преимущественно делаются дилером, то Guidelines on vertical restraints рекомендует считать правомерным применение таких групп ВОС, как соглашения об эксклюзивной дистрибуции, о закреплении групп потребителей и эксклюзивных поставках<sup>10</sup>.

Следует подчеркнуть, что понятие симметричности/асимметричности связывается в Guidelines on vertical restraints с тем, каким образом специфические инвестиции распределены между участниками соглашения. Однако, инвестиции сторон, сопоставимые по объему, могут иметь отчетливо асимметричный характер. В частности, это происходит в том случае, если инвестиции одной из сторон являются эгоистическими, в то время как инвестиции ее контрагента имеют кооперативный характер. Принимая это во внимание, представляется, что оценка степени асимметричности инвестиций сторон должна осуществляться с учетом не только объема вложений, но и характера инвестиций, осуществляемых сторонами.

Сделав это краткое замечание, обратимся к перечню пунктов, в соответствии с которыми должно проводиться рассмотрение ВОС, суть которых была изложена выше. Это позволит дополнить процедуру оценки правомерности применения ВОС некоторыми значимыми соображениями, связанными с анализом специфических инвестиций.

#### А) Природа соглашения.

Наряду с анализом продолжительности соглашения, содержащихся в нем разновидностей вертикальных ограничений, а также того, каким образом их применение сказывается на объемах продаж его участников, предписанных Guidelines on vertical restraints, следует также обратить внимание на то, являются ли специфические инвестиции:

- контрактируемые;
- наблюдаемые самими участниками сделки;

От этого в существенной степени зависит то, может ли рассматриваемое соглашение трактоваться, как необходимый элемент системы создания и поддержания стимулов для их осуществления.

#### В) Рыночные позиции участников ВОС.

Оценка допустимости ВОС согласно Guidelines on vertical restraints предполагает оценку рыночных долей участников соглашения. С точки зрения Guidelines on vertical restraints, чем более высокими рыночными долями они располагают (т.е. чем выше доля поставщика в общем объеме продаж и чем выше доля покупателя в общем объеме закупок), тем большую опасность представляет заключаемое ими ВОС для поддержания конкурентности рынка. Иначе говоря, обсуждение рыночных долей увязано с обсуждением foreclosure, т.е. обсуждением сугубо негативных эффектов ВОС.

Однако следует заметить, что с одной стороны, высокая рыночная доля фирмы на рынке еще не свидетельствует о злоупотреблении рыночной властью и ограничении конкуренции (Авдашева, Крючкова и Шаститко, 2007).

С другой стороны, внимания заслуживает также и то, каким образом осуществление специфических инвестиций сказывается на рыночных позициях фирм. А именно, специфические инвестиции могут как усиливать, так и ослаблять власть (bargaining power) инвестирующей стороны в торге с ее контрагентом, не столько способствуя, сколько препятствуя foreclosure. В частности, если такого рода инвестиции носят кооперативный характер, тогда применение ВОС косвенно

<sup>10</sup> See: Guidelines on Vertical Restraints. P. 38. ([http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)).

способствует ослаблению переговорной власти инвестирующей стороны в ее торге с контрагентом, что нивелирует негативный эффект от возможного злоупотребления ею сильной рыночной властью и, тем самым, вносит вклад в решение проблемы, вызывающей озабоченность у регулирующих органов.

С) Рыночная позиция фирм, конкурирующих с участниками ВОС.

Продолжая линию на обсуждение возможности использования ВОС, в качестве инструмента *foreclosure*, *Guidelines on vertical restraints* обращает внимание на рыночные позиции фирм, конкурирующих с участниками ВОС. Однако следует иметь в виду, что осуществление участниками ВОС специфических инвестиций может менять не только рыночные позиции самих вертикальных партнеров, как было показано выше, но также оказывать влияние на их конкурентов (если инвестиции являются частично специфическими).

Поэтому в данном пункте, наряду с оценкой рыночных долей фирм, конкурирующих с участниками ВОС, также целесообразно учитывать то, как характер специфических инвестиций воздействует на их рыночные позиции. В данной связи более интересным является обсуждение кооперативных специфических инвестиций, поскольку при сугубо эгоистических инвестициях контракт между основными партнерами является стабильным, что, разумеется, не исключает возможного пересмотра его условий на стадии *ex post*.

Нам представляется, что частично специфические кооперативные инвестиции могут способствовать усилению конкуренции. Этот вывод не зависит от того, каким образом мы трактуем частичную специфичность кооперативных инвестиций. Различия между существующими трактовками, сказываются лишь на том, на каком уровне происходит усиление конкуренции.

Предположим, что в роли инвестирующей стороны выступает поставщик. Полагая, что частичная специфичность кооперативных инвестиций предполагает получение выигрышей конкурентами поставщика (при взаимодействии с «основным» покупателем)<sup>11</sup>, мы вправе ожидать усиление конкуренции между поставщиками. Если же мы придерживаемся иной трактовки частичной специфичности кооперативных инвестиций, а именно полагаем, что в случаях осуществления инвестиций поставщиком выигрыши достаются не его конкурентам, а конкурентам его контрагента, то усиление конкурентной борьбы происходит между дилерами. Разумеется, эта конкуренция возрастает только при контакте, либо всех поставщиков с «основным» покупателем, либо всех покупателей с «основным» поставщиком. Соответственно, чем выше доля «основного» поставщика и «основного» покупателя, тем больше будет позитивное воздействие кооперативных специфических инвестиций на усиление конкуренции. Эти обстоятельства заслуживают внимания антимонопольных органов при оценке правомерности применения фирмами вертикальных ограничивающих соглашений.

Д) Рыночная позиция контрагента.

*Guidelines on vertical restraints* предполагает, что оценка допустимости наложения вертикальных ограничений поставщиком должна проводиться с учетом того, какова рыночная позиция контрагента (т.е. дилера).

Учет специфических инвестиций при оценке рыночной позиции контрагента позволяет свести рассуждения по данному пункту к упоминаемому нами выше в пунктах В) и С) изменению положения участников ВОС за счет усиления или ослабления их власти во внутреннем и внешнем торге с вертикальным партнером.

Е) Барьеры входа.

Предлагаемая в *Guidelines on vertical restraints* методика оценки допустимости применения ВОС предполагает, что существование высоких барьеров для входа в отрасль делает нежелательным применение ВОС, поскольку они могут способствовать дальнейшему росту этих барьеров. Нам представляется, что при обсуждении этого пункта также уместно обращать внимание на характер

<sup>11</sup> Т.е. придерживаясь определения частичной специфичности, данного в (*Hart, 1995. P. 37*).

специфических инвестиций.

Как известно, присутствие нестратегических барьеров для входа в отрасль обусловлено не существованием эффекта масштаба как такового. Эффект масштаба сказывается непосредственно на размере фирм, а не на величине барьеров входа в отрасль. Наличие барьеров входа в отрасль связано также не с тем, насколько значительными являются постоянные издержки фирм в этой отрасли, а насколько весомую долю этих постоянных издержек составляют так называемые «безвозвратные издержки» (sunk cost). Тем самым, уровень безвозвратных издержек определяет величину барьеров входа в отрасль<sup>12</sup>.

Обсуждение барьеров, порождаемых значительным размером безвозвратными издержками, имеет непосредственное отношение к специфическим инвестициям, также носящим безвозвратный характер. Как совершенно справедливо отмечено в статье Н. Дзагуровой и С. Авдашевой «Современные теоретические подходы к анализу эксклюзивных соглашений и законодательные нормы их регулирования», опубликованной в 2010 году, ВОС могут способствовать не только повышению, но и, напротив, понижению уровня барьеров для входа на рынок. Авторы подчеркивают, что «величина ожидаемых безвозвратных издержек тем больше, чем в меньшей степени результаты специфических инвестиций защищены от возможного оппортунизма дилера, и, с учетом этого, повышение степени защищенности результатов специфических инвестиций поставщика при заключении контрактов исключительного дилерства (или введении прочих вертикальных ограничений) должно способствовать понижению барьеров входа» (Дзагурова и Авдашева, 2010. С. 79-80).

Ф) Зрелость рынка.

Guidelines on vertical restraints проводит разграничения между возможными антиконкурентными последствиями применения ВОС на новых динамично развивающихся и зрелых рынках.

Различия между развивающимися и зрелыми рынками было проанализировано в книге О. Харта «Фирмы, контракты и финансовая структура»<sup>13</sup>, опубликованной в 1995 году. Собственно, О. Харт продолжил обсуждение этой темы, начатой Дж. Стиглером еще в начале 50-х годов.

В частности, О. Харт ссылается на следующие положения, высказанные Дж. Стиглером, а именно, «в отраслях на ранних стадиях их развития обычно преобладают вертикально интегрированные фирмы, это объясняется тем, что объем предъявляемого спроса на новый продукт слишком мал, чтобы фирма могла специализироваться лишь на одной стадии его производства. По мере расширения отрасли и достижения ею фазы зрелости складываются крупные, узкоспециализированные фирмы, т.е. наблюдается тенденция к дезинтеграции» (Hart, 1995. P. 52). Это также обусловлено и тем, что деятельность фирм на таком рынке связана с внедрением новой технологии или продукта, что предполагает осуществление высоко специфических инвестиций, которые сопряжены с крайне высокими рисками, поэтому их защита требует того, чтобы все права контроля были сосредоточены у одной стороны, которая принимает решение о приобретении своего партнера.

О. Харт подкрепляет высказывание Дж. Стиглера, опираясь на несколько иную теоретическую основу, а именно, он рассматривает эту проблему через призму комплементарности/замещаемости специфических активов сторон. О. Харт пишет, что «если отрасль мала, и представлена небольшим количеством фирм, комплементарность между активами отдельного поставщика и покупателя будет высока. В этом случае оптимальной стратегией для сторон является вертикальная

<sup>12</sup> Низкий уровень безвозвратных издержек обуславливает отсутствие серьезных барьеров для входа в отрасль даже при значительных постоянных издержках и, соответственно, небольшом количестве крупных производителей. На подобных состоятельных рынках фирмы находятся под угрозой нашествия новых конкурентов, что делает для них нецелесообразным «взвинчивание» цен.

<sup>13</sup> Firms, contracts and financial structure.

интеграция. Напротив, если рынок достаточно велик для того, чтобы обеспечить функционирование значительного количества покупателей и поставщиков, то степень комплементарности активов отдельного поставщика и покупателя падает. В этом случае, согласно предпосылкам модели эффективной формой взаимодействия является дезинтеграция» (Hart, 1995. P. 52). С его точки зрения, это может быть объяснено тем, что «технологии становятся более гибкими по мере развития рынка и могут быть адаптированы для альтернативного партнера» (Hart, 1995. P. 53).

Логично предположить, что по мере того, как рынок проходит стадию зрелости и вступает в так называемую стадию упадка, количество участников на нем начинает сокращаться, что вновь приводит к повышению комплементарности специфических активов участников рынка и делает для них оптимальным возврат к вертикальной интеграции.

Поскольку применение ВОС позволяет достичь такого же перераспределения контроля, как и при вертикальной интеграции (различие состоит лишь в сохранении независимости партнеров), то логично сделать выводы о том, что применение ВОС на стадии развития и стадии упадка рынка будет исходить из соображений достижения эффективности участниками рынка.

Более того, на стадии упадка отрасли осуществление специфических инвестиций является еще более рискованными, чем на стадии ее развития. Соответственно, следовало бы полагать, что применение ВОС, в качестве инструмента защиты специфических инвестиций на этой завершающей стадии развития, следует признавать не менее, а даже более правомерным, чем на начальной стадии развития отрасли.

В этой связи, нам представляется, что регулирующие органы должны принимать во внимание роль специфических инвестиций при заключении ВОС, учитывая различия не только между новым, динамично развивающимся и зрелым рынком, но и между зрелым рынком и рынком, находящимся на стадии упадка.

Г) Является ли товар промежуточным или предназначен для перепродажи конечному потребителю.

В Guidelines on vertical restraints применение ВОС полагается тем более опасным, чем ближе участники соглашения находятся к концу технологической цепочки, т.е. конечному потребителю: «поскольку дистрибьюторы должны реагировать на спрос конечных потребителей, то наложение ограничения на реализацию ими продукции одного или нескольких брендов может нанести больший вред конкуренции, чем в случае, когда покупатель промежуточного продукта лишается возможности приобретения некоторых компонентов для дальнейшей переработки»<sup>14</sup>. Даже если полагать этот тезис безусловно верным<sup>15</sup>, следует учитывать не только негативные, но и позитивные последствия применения ВОС, которые также могут варьироваться на различных звеньях технологической цепочки, поскольку логично предположить, что по мере приближения к концу технологической цепи возрастают выигрыши сторон, связанные с применением ВОС. Это связано с тем, что на этой стадии существенно возрастает роль специфических (безвозвратных) инвестиций, нацеленных на поддержания репутации торговой марки, проведения рекламных кампаний, предоставление дополнительных консультационных и гарантийных услуг, обеспечивающих продвижение конечной продукции потребителям. Это обуславливает большую значимость применения ВОС как инструмента задания и поддержания достаточных стимулов для осуществления подобного рода инвестиций его участниками. В свете всего этого при оценке правомерности применения ВОС нам не представляется существенным выяснение того, на какой стадии технологической цепи находятся участники ВОС.

Н) Природа продукта.

В Guidelines on vertical restraints рекомендуется полагать возникновение

<sup>14</sup> See: Guidelines on Vertical Restraints. P. 42. ([http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)).

<sup>15</sup> Хотя существуют определенные сомнения по поводу его истинности.

негативных эффектов от применения ВОС тем более вероятным, чем более дифференцированным является продукт. Обсуждая эту проблему с точки зрения специфических инвестиций, нельзя не отметить, что производство дифференцированного продукта, нежели продукта стандартизированного. Соответственно, на рынке дифференцированного продукта необходимость применения ВОС, в качестве инструмента защиты специфических инвестиций, выше, чем на рынке стандартизированного товара.

### Заключение

Методика по оценке правомерности применения ВОС в соответствии с принципом *rule of reason*, содержащаяся в *Guidelines on vertical restraints*, не позволяет выявить некоторые значимые позитивные эффекты, связанные с применением ВОС, что чревато неоправданным запретом ВОС в тех областях, где они были бы крайне желательны.

В свою очередь учет характера специфических инвестиций при сопоставлении про- и контрконкурентных последствий применения ВОС представляется более продуктивным, особенно при проведении анализа взаимоотношений между поставщиком и покупателем в случае применения правила «взвешенного подхода», при проведении предварительных антимонопольных разбирательств, а также при формировании нормативной базы регулирования систем дистрибуции, обычно предполагающих заключение нескольких ВОС одновременно. В отличие от Европейского Союза такого рода нормы отсутствуют в законодательстве Российской Федерации, что ведет к изолированному рассмотрению отдельных ВОС без учета связей, существующих между ними. В этой связи актуальной является разработка аналога европейской методики, подробно расписывающей процедуру проведения оценки правомерности ВОС в российской антимонопольной практике и дополненной отдельным разделом, посвященным анализу характера специфических инвестиций партнеров.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Авдашева С. Б., Крючкова П. В. и Шаститко А. Е. (2007). Доминирование на рынке справочных правовых систем: опыт экономического анализа // *Вопросы экономики*, № 11, с. 104-119.

Агамирова М. Е. и Дзагурова Н. Б. (2014а). Подходы к классификации вертикальных ограничивающих соглашений // *Современная конкуренция*, № 6 (48), с. 20-30.

Агамирова М. Е. и Дзагурова Н. Б. (2014б). 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.

Дзагурова Н. Б. и Авдашева С. Б. (2010). Современные теоретические подходы к анализу эксклюзивных соглашений и законодательные нормы их регулирования // *Вопросы государственного и муниципального управления*, № 1, с. 69-88.

Дзагурова Н. Б. и Агамирова М. Е. (2014). Критерии разграничения эгоистических и кооперативных специфических инвестиций // *Журнал институциональных исследований*, Том 6, № 4, с. 65-76.

Che Y.-K. and Hausch D. B. (1999). Cooperative Investments and the Value of Contracting // *American Economic Review*, no. 89 (1), pp. 125-147.

Commission Regulation (EU) No 330/2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices, OJ L 102, 4/23/2010.

Guidelines on Vertical Restraints. (<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/>)

legislation/guidelines\_vertical\_en.pdf - Дата обращения: 06.08.2015).

Hart O. (1995). *Firms, Contracts and Financial Structure*. Oxford University Press.

Mathewson F. and Winter R. (1998). The Law and Economics of Resale Price Maintenance // *Review of Industrial Organization*, no. 13, pp. 57-84.

Menard C. (2006). Hybrid organization of production and distribution // *Revista de Analisis Economico*, no. 21 (2), pp. 25-41.

Rey P. and Tirole J. (1986). The Logic of Vertical Restraints // *American Economic Review*, no. 76 (5), pp. 921-939.

Williamson O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press-Macmillan.

Williamson O. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly*, no. 36 (2), pp. 269-296.

### REFERENCES

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

Agamirova M. E. and Dzagurova N. B. (2014b). The classification of vertical restraints. *Modern Competition*, no. 6(48), pp. 20-30. (In Russian).

Avdasheva S. B., Shastitko A. E. and Kryuchkova P. V. (2007). Dominance on the Market for Legal Reference Systems: An Economic Analysis. *Voprosy Ekonomiki*, no. 11, pp. 104-119. (In Russian).

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

Commission Regulation (EU) No 330/2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices, OJ L 102, 4/23/2010.

Dzagurova N. B. (2012). Specific Investments Protection through Lens of Negative Impact of Cooperative Investments on the Value of Investor's Outside Options. *Russian Management Journal*, no. 4, pp. 31-48. (In Russian).

Dzagurova N. B. and Agamirova M. E. (2014). Criteria for selfish and cooperative relation-specific investments distinction. *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, no. 4, pp. 65-76. (In Russian).

Dzagurova N. B. and Avdasheva S. B. (2010). Modern theoretical approaches to the analysis of Exclusive Agreements and Legislative Norms of their Regulation. *Public Administration Issues*, no. 1, pp. 69-88. (In Russian).

Guidelines on Vertical Restraints. ([http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf) - Access Date: 06.08.2015).

Hart O. (1995) *Firms, Contracts and Financial Structure*. Oxford University Press.

Mathewson F. and Winter R. (1998). The Law and Economics of Resale Price Maintenance. *Review of Industrial Organization*, no. 13, pp. 57-84.

Menard C. (2006). Hybrid organization of production and distribution. *Revista de Analisis Economico*, no. 21 (2), pp. 25-41.

Rey P. and Tirole J. (1986). The Logic of Vertical Restraints. *American Economic Review*, no. 76 (5), pp. 921-939.

Williamson O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York, The Free Press-Macmillan.

Williamson O. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, no. 36 (2), pp. 269-296.

## «ЗАПАЗДЫВАНИЕ» СПЕЦИФИЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ВРЕМЕННОЙ АНАЛОГ НЕДОИНВЕСТИРОВАНИЯ\*

ДЗАГУРОВА НАТАЛИЯ БОРИСОВНА,

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

НЕВИДОМСКАЯ МАРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

*Федеральная антимонопольная служба, г. Москва,  
e-mail: nevidomskaya@fas.gov.ru; m.eremecheva@gmail.com*

*В статье предпринята попытка провести аналогии между недоинвестированием в специфические активы и его «временной» модификацией, которая может быть обозначена как «запаздывание». Обсуждаются возможные причины и последствия запаздывания при осуществлении специфических вложений, а также проводится рассмотрение двух вариантов запаздывания в зависимости от того, является ли момент инвестирования наблюдаемым самими участниками сделки. При этом показано, что в качестве базовой модели недоинвестирования, которая может быть использована при построении временной версии в случае ненаблюдаемости инвестиций, может быть использована модель О. Харта, в то время как анализ запаздывания при наблюдаемости инвестиций не имеет прямых аналогов и требует использования аппарата теории игр с неполной информацией.*

**Ключевые слова:** специфические инвестиции; недоинвестирование; запаздывание.

## THE “DELAY” OF SPECIFIC INVESTMENTS AS THE TEMPORAL ANALOGUE OF UNDERINVESTMENT

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*

NEVIDOMSKAYA MARIA A.,

*Federal Antimonopoly Service, Moscow,  
e-mail: nevidomskaya@fas.gov.ru; m.eremecheva@gmail.com*

*The paper attempts to draw parallels between underinvestment to specific assets and its "temporary" modification, which may be denoted as "delay". It discusses possible reasons and consequences of delay in the implementation of specific investments and considers the two variants of delay depending on whether the time of investment observed by the parties of the transaction. It shown that the basic model of underinvestment, which can be used when building the temporary version if unobserved investment, can be used the model of O. Hart, while the analysis of the delay in the observability of investment hasn't direct analogues and requires the usage of the theory of games with incomplete information.*

**Keywords:** specific investments; underinvestment; delay.

\* Статья подготовлена в рамках проекта Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2015 г.

© Дзагурова Н. Б., Невидомская М. А., 2015



сопряженных с доставкой угля из альтернативных источников в будущем позволит шахте повысить ранее оговоренные цены на топливо.

Специфические инвестиции могут носить различный характер в зависимости от того, в чем проявляется их нацеленность на конкретного партнера. Соответственно этому принято выделять специфичность физического и человеческого капитала, специфичность по местоположению, целевую и временную специфичность и пр.

Иная классификация может базироваться на том, какая из сторон получает выигрыш от специфических инвестиций в случае разрыва контракта между основными партнерами. Специфические инвестиции фирмы, оказывающие позитивное воздействие на *outside options* (при переводе этого термина на русский язык, видимо, имеет смысл воспользоваться термином «резервная полезность») самого инвестора, носят название *эгоистических*<sup>1</sup>. Иная разновидность специфических инвестиций – кооперативные или перекрестные специфические инвестиции, оказывают воздействие на уровень резервной полезности не самой инвестирующей стороны, а её контрагента<sup>2</sup>.

При этом следует подчеркнуть, что кооперативные специфические инвестиции (в отличие от эгоистических инвестиций) могут в ряде случаев оказывать негативное воздействие на уровень резервной полезности самой инвестирующей стороны, обуславливая тем самым повышенную степень риска, сопровождающего такого рода вложения. На стадии *ex post* партнер может не только настаивать на изменении предварительно оговоренной цены, стремясь перераспределить в свою пользу получаемый выигрыш, но и счесть для себя более предпочтительным переключение на взаимодействие с иными фирмами<sup>3</sup>. В последнем случае фирма-инвестор будет нести потери не только от того, что плодами её специфических инвестиций воспользуются (наряду с прежним партнером) её прямые конкуренты, но и от ухудшения собственных альтернативных возможностей вследствие того, что, сконцентрировавшись на взаимодействии с одним из контрагентов, она упустила возможности взаимодействия с иными партнерами<sup>4</sup>.

Впрочем, обсуждая разновидности специфических инвестиций, следует непременно обратить внимание на то обстоятельство, что само понятие «специфические инвестиции» допускает множественные интерпретации.

**«Специфические инвестиции» как издержки инвестирования и как результат осуществляемых вложений**

**Во-первых**, под специфическими инвестициями «вертикальных партнеров» (т.е. продавца и покупателя некоего промежуточного товара, которых мы обозначим *S* (Seller) и *B* (Buyer)), могут подразумеваться расходы, которые несет инвестирующая сторона ( $i_s$  и  $i_b$ , соответственно). В подобном случае при построении моделей оговаривается вид функции выигрыша от инвестиций  $V(i_s, i_b)$ , отражающий характер взаимосвязи между инвестициями сторон.

Подобный подход к определению специфических инвестиций используется в (Hart, 1995; Che and Hausch, 1999; Smirnov and Wait, 2003; Zhang and Zhang, 2011 и некоторых др.).

<sup>1</sup> Собственно такого рода определение имеет смысл только по отношению к частично специфическим инвестициям, поскольку полностью специфические эгоистические вложения не оказывают воздействие на уровень резервной полезности инвестора

<sup>2</sup> Более подробно об этом сказано в статье (Дзагурова и Агамирова, 2014. С. 65-76).

<sup>3</sup> Например, поставщик может найти новые каналы сбыта после того, как дилер вложит средства в рекламу и продвижение его продукции.

<sup>4</sup> Более подробно этот вопрос освещен в статье (Дзагурова, 2012. С. 31-48).

**Во-вторых**, можно интерпретировать специфические инвестиции как некий результат, достигнутый в результате понесенных расходов (например, в качестве  $i_S$  может рассматриваться понижение издержек поставщика  $S$ , связанных с производством продаваемого им товара, а в качестве  $i_B$  — повышение выручки покупателя  $B$ ). Разумеется, подобный подход предполагает введение функций издержек инвестирования  $\varphi_S(i_S, i_B)$  и  $\varphi_B(i_S, i_B)$ , как это и делается, в частности, в (Segal and Whinston, 2000; de Meza and Selvaggi, 2007; Fumagalli and Motta, 2009). Вид этих функций диктуется характером предполагаемой связи между инвестициями сторон: в случае нейтральности последних эти функции не зависят от инвестиций партнера, при их комплементарности/замещаемости они являются супер/субмодулярными.

## 2. Запаздывание при осуществлении специфических инвестиций и его причины

Не предполагая присоединиться к многочисленной группе исследователей, фиксирующих свое внимание на тех или иных аспектах проблемы недоинвестирования, в этой работе мы хотели бы наметить возможность рассмотрения её «временной» модификации, которую можно обозначить термином «запаздывание» (англ. *time delay*). Следует подчеркнуть, что обсуждению данной проблемы, зачастую представляющей не меньшую опасность, чем проблема (количественного) недоинвестирования, в экономической литературе не уделяется достаточного внимания.

Собственно, запаздывание уместно было бы определить как динамический аналог проблемы недоинвестирования. К сожалению, термин *dynamic hold-up*, встречающийся в англоязычной экономической литературе, к настоящему моменту уже оказался закрепленным за теоретическими постановками несколько иного рода. А именно, он обычно сопутствует анализу недоинвестирования (т.е. связан с «количественной», а не «временной» постановкой) в условиях повторяемых взаимодействий (Che and Sakovics, 2004; Anand, Chen and Goyal, 2011).

Разумеется, недоинвестирование на каждой стадии повторяемой игры может интерпретироваться как запаздывание<sup>5</sup>, но при этом, *во-первых*, следует иметь в виду, что подобный анализ, как правило, предполагает фиксацию составной игры (англ. *a stage game*), повторяемой на каждой стадии взаимодействия сторон<sup>6</sup>. Но наряду с традиционным анализом того, каким образом повторяемость игр между сторонами воздействует на исход происходящего взаимодействия, не меньший интерес представляет рассмотрение разовых (неповторяемых) взаимодействий, имеющих динамическую природу. Такого рода ситуации, например, типичны при реализации крупных проектов, которые затруднительно представить в виде повторяемой игры ввиду уникальности состава участников и характера взаимодействия между ними на каждой стадии реализации проекта, а также весьма неопределенных перспектив возобновления этих контактов в будущем<sup>7</sup>.

*Во-вторых*, рассмотрение взаимодействия сторон в качестве повторяемой игры накладывает определенные условия на то, какая информация становится доступна сторонам в ходе взаимодействия. Речь идет о непременном раскрытии информации о ходе партнера после окончания каждой составной игры.

И, наконец, *в-третьих*, поскольку термин *dynamic hold-up* был первоначально использован для обозначения некоей разновидности моделей недоинвестирования, его применение оказывается затруднительным в ситуациях, когда объем специфических инвестиций соответствует условиям первоначального контракта (а, возможно, даже превосходит его), но при этом происходит нарушение оговоренного графика их осуществления (запаздывание).

<sup>5</sup> Особенно в тех случаях, когда модель предполагает возможность аккумуляции специфических инвестиций.

<sup>6</sup> То, является ли эта информация доступной в ходе составной игры, зависит от её характера.

<sup>7</sup> Возможные ссылки на репутационные эффекты не выглядят убедительными в свете неverifiedируемости специфических инвестиций (о ней будет сказано несколько позже).

С учетом вышеизложенного в дальнейшем мы не будем прибегать к использованию термина «*dynamic hold-up*», ограничившись упоминанием «запаздывания».

Начнем с перечисления причин, порождающих запаздывание при осуществлении специфических инвестиций.

- Некоторую роль может играть стремление сторон получить *экономия на издержках инвестирования* за счет выбора более поздних сроков их осуществления, что, в свою очередь, обусловлено действием двух факторов. Во-первых, эта экономия может быть объяснена выигрышами от альтернативного использования финансовых ресурсов в период запаздывания (чем позднее сделаны инвестиции, тем меньше окажутся приведенные расходы). Во-вторых, сокращение издержек отложенного инвестирования может быть достигнуто за счет повышения степени информированности инвестора при сдвиге момента осуществления вложений.
- Стремление отложить момент инвестирования на более поздний период (по сравнению с инвестированием в условиях «первого наилучшего») может быть обусловлено более высокой рискованностью ранних вложений в свете возможного оппортунизма со стороны партнера. Фирмы могут стремиться оттянуть процесс инвестирования до того момента, пока партнер не инвестирует в проект или же станет очевидной (или же в достаточной степени вероятной) его готовность совершать ответные действия.
- Не менее существенным является то обстоятельство, что выбор момента инвестирования может оказывать значимое воздействие не только на уровень издержек инвестирования, но и на уровень резервной (альтернативной) полезности инвестирующей стороны. А именно, она может быть тем выше, чем более поздний момент выбран для инвестирования. Это можно объяснить, в частности, тем обстоятельством, что ранняя ориентация на одного из потенциальных контрагентов, проявляющаяся в заблаговременном осуществлении специфических инвестиций, осложняет переключение на взаимодействие с альтернативным партнером. Особенно типичным является возникновение подобных ситуаций в тех случаях, когда инвестиции носят кооперативный характер: большие (или более ранние) специфические инвестиции, осуществляемые одной из сторон, положительно сказываются на резервной полезности партнера, но, как правило, негативно влияют на резервную полезность самого инвестора<sup>8</sup>.

### 3. Запаздывание vs. недоинвестирование

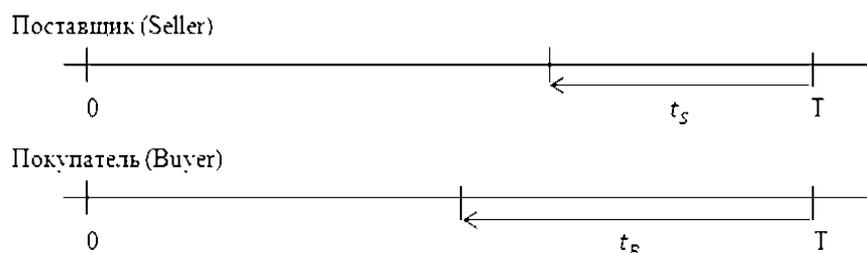
Прежде чем перейти к сопоставлению недоинвестирования и запаздывания заметим, что при рассмотрении проблемы запаздывания ранее упоминавшаяся трактовка специфических инвестиций как результата вложений обладает некоторыми преимуществами по сравнению с их интерпретацией как затрат инвестирования. Необходимость приведения во времени, возможный выигрыш в уровне затрат за счет более полной информированности на поздних стадиях и прочие факторы, ведущие к возникновению зависимости уровня расходов на инвестирование от того, в какой момент времени эти инвестиции осуществляются, делает менее продуктивным отождествление специфических инвестиций с издержками инвестирования. Тем самым в дальнейшем, говоря о количестве (объеме) специфических инвестиций мы будем подразумевать достигаемый уровень специфичности физического/человеческого капитала или производимой продукции.

Переходя к обсуждению проблемы запаздывания (несвоевременности осуществления специфических инвестиций), мы в первую очередь обратимся к

<sup>8</sup> Иная разновидность специфических инвестиций, а именно, эгоистические специфические инвестиции, являются менее рискованными, поскольку оказывают позитивное воздействие на уровень резервной полезности инвестора.

рассмотрению более простых моделей, в которых обе стороны (поставщик и покупатель единицы некоего промежуточного продукта) осуществляют специфические инвестиции во временном интервале  $[0, T]$  *однократно*.

Мы будем измерять момент инвестирования не от начального (нулевого) момента времени, а от момента времени  $T$ . Тем самым более ранний момент инвестирования будет соответствовать более высоким значениям  $t_S$  и  $t_B$ .



**Рис. 2.** Специфические инвестиции поставщика и покупателя, которые однократно осуществляются в моменты времени  $t_S$  и  $t_B$  (отсчет ведется от момента времени  $T$ )

**Источник:** составлено авторами.

Подобный подход в дальнейшем облегчит нам проведение аналогии с (количественным) недоинвестированием, поскольку более ранние инвестиции при подобном подходе будут соответствовать большим значениям  $t_S$  и  $t_B$ . Выигрыши, получаемые в результате осуществления специфических инвестиций, реализуются после наступления момента времени  $T$ , но (также, как и издержки инвестирования) приводятся к нему.

Стороны могут осуществлять инвестиции «одновременно» или же последовательно. В игровых постановках предпосылка «одновременности» действий партнеров традиционно трактуется не как буквальная одновременность ( $t_S = t_B$ ), а всего лишь предполагает неинформированность сторон о времени осуществления специфических инвестиций их «основными партнерами». Именно к рассмотрению этой постановки мы обратимся в первую очередь, поскольку она представляет собой буквальный временной аналог проблемы количественного недоинвестирования (см. табл. 1).

Таблица 1

#### Запаздывание vs. недоинвестирование

Варьируемость специфических инвестиций при заданности момента инвестирования ( $i - \text{variable}, t - \text{const}$ )	Фиксированность специфических инвестиций при варьируемом времени их осуществления ( $i - \text{const}, t - \text{variable}$ )
однократное инвестирование	однократное инвестирование в некий момент времени, принадлежащий временному диапазону $t \in [0, T]$
объем специфических инвестиций сторон варьируется	объем специфических инвестиций сторон фиксирован
издержки инвестирования тем выше, чем больше их объем	издержки инвестирования тем выше, чем в более ранний момент они осуществлены

**Источник:** составлено авторами.

Следует подчеркнуть, что при анализе проблемы запаздывания время инвестирования играет совершенно иную роль, чем, к примеру, в статических по своей природе моделях дуополии Курно или Бертрана (где участники также принимают решение «одновременно»), поскольку именно оно (а не объем выпуска или устанавливаемая производителем цена готовой продукции) является стратегией участника. Собственно, это позволяет характеризовать модель как динамическую даже при отсутствии у каждого игрока информации о том, какой ход сделал его

партнер.

*Последствия запаздывания.* Результат запаздывания при осуществлении специфических инвестиций по своей сути сходен с последствиями недоинвестирования. И в том и в другом случае происходит сокращение выигрыша  $B$  (англ. *benefit*), получаемого участниками сделки (см. табл. 2).

Таблица 2

**Последствия запаздывания**

Недоинвестирование $\frac{\partial B(i_B, i_S)}{\partial i_B} > 0; \frac{\partial B(i_B, i_S)}{\partial i_S} > 0;$	Запаздывание $\frac{\partial B(t_B, t_S)}{\partial t_B} > 0; \frac{\partial B(t_B, t_S)}{\partial t_S} > 0;$
В зависимости от рассматриваемой разновидности специфических инвестиций речь может идти об экономии на транспортных издержках (локальная специфичность), о выигрыше за счет того, что физические активы, подготовка наемных служащих или же характеристики производимого продукта в большей степени соответствуют запросам контрагента (специфичность физического, человеческого капитала и целевая специфичность), об экономии на складских помещениях (временная специфичность) и т.д.	Выигрыши от более раннего осуществления специфических инвестиций собственно не отличаются по форме своего проявления. Но в данном случае мы говорим не о том, что лучше инвестировать больше, а о том, что лучше инвестировать раньше. Это не значит, разумеется, что всегда следует инвестировать «как можно раньше». Речь идет о том, что следует инвестировать ранее, чем это готовы делать стороны, опасаящиеся вымогательства со стороны партнера.

*Источник:* составлено авторами.

**4. Независимость и комплементарность специфических инвестиций сторон**

Логично предположить, что потери от более позднего инвестирования являются тем большими, чем более комплементарными по функции выигрыша являются инвестиции сторон.

Обратимся к определению характера взаимосвязи между специфическими инвестициями, которое опирается на применение подхода, сформулированного в (*Milgrom and Roberts, 1990*).

В зависимости от того, какому из двух описанных выше модельных подходов к определению специфических инвестиций («инвестиции – издержки» или «инвестиции – результат») отдается предпочтение, комплементарность двусторонних специфических инвестиций может трактоваться различным образом.

*А. Специфические инвестиции как издержки инвестирования (комплементарность по функции выигрыша)*

В соответствии с определением, приведенном в (*Lileeva and Biesebroeck, 2008; 2010*), специфические инвестиции сторон полагаются комплементарными в том случае, если предельная продуктивность инвестиций одной из сторон повышается при наращивании инвестиций её партнера, что эквивалентно супермодулярности функции совокупного выигрыша (или - в случае дифференцируемости этой функции - положительности смешанной производной второго порядка функции

$$B(i_B, i_S): \frac{\partial^2 B(i_B, i_S)}{\partial i_B \partial i_S} > 0$$

). Например, чем более интенсивными будут усилия дилера по ознакомлению его персонала со спецификой реализуемого продукта, тем более продуктивными будут консультации поставщика этого товара по вопросам его хранения и транспортировки.

Аналогичным образом можно подойти к определению комплементарности

специфических инвестиций при обсуждении проблемы запаздывания, оговорив положительность смешанной производной второго порядка функции

$$B(t_B, t_S) : \frac{\partial^2 B(t_B, t_S)}{\partial t_B \partial t_S} > 0$$

. Тем самым мы предположим, что потери от запаздывания носят не только непосредственный (как это происходило бы при независимости инвестиций), но и опосредованный характер. Иначе говоря, запаздывание негативно сказывается не только на продуктивности инвестиций самой инвестирующей стороны, но и на продуктивности инвестиций её партнера: выигрыш от сокращения запаздывания инвестиций одной из сторон тем выше, чем более своевременными являются специфические инвестиции её партнера. Например, возвращаясь к ранее использованному примеру «количественной» комплементарности, можно видоизменить его следующим образом: выигрыш от более раннего проведения поставщиком консультаций по поводу особенностей транспортировки и хранения продукции будет тем выше, чем раньше дилер займется подготовкой своего персонала к предполагаемым продажам.

*Б. Специфические инвестиции как результат вложений  
(комплементарность по функциям издержек инвестирования)*

Наряду с обсуждением взаимосвязи инвестиций сторон по функции выигрыша некоторый интерес представляет собой и характер взаимосвязи между ними по функциям издержек инвестирования (см. табл. 3).

Таблица 3

**Взаимосвязь инвестиций сторон по функциям издержек**

	Недоинвестирование	Запаздывание
<b>Комплементарность функции издержек инвестирования</b>	<p>предельные издержки инвестирования одной фирмы тем ниже, чем более специфическими являются инвестиции её партнера</p> $\frac{\partial^2 \varphi_S(i_B, i_S)}{\partial i_B \partial i_S} < 0; \frac{\partial^2 \varphi_B(i_B, i_S)}{\partial i_B \partial i_S} < 0$	<p>предельные издержки более раннего инвестирования одной фирмой тем ниже, чем раньше инвестировал её партнер</p> $\frac{\partial^2 \varphi_S(t_B, t_S)}{\partial t_B \partial t_S} < 0; \frac{\partial^2 \varphi_B(t_B, t_S)}{\partial t_B \partial t_S} < 0$
<b>Независимость функции издержек инвестирования</b>	<p>предельные издержки каждой из сторон не зависят от уровня специфических инвестиций её партнера</p> $\frac{\partial^2 \varphi_S(i_B, i_S)}{\partial i_B \partial i_S} = 0; \frac{\partial^2 \varphi_B(i_B, i_S)}{\partial i_B \partial i_S} = 0$	<p>предельные издержки более раннего инвестирования каждой из сторон не зависят от момента, выбранного для инвестирования её партнером</p> $\frac{\partial^2 \varphi_S(t_B, t_S)}{\partial t_B \partial t_S} = 0; \frac{\partial^2 \varphi_B(t_B, t_S)}{\partial t_B \partial t_S} = 0$

*Источник: составлено авторами.*

**5. Неконтрактируемость времени осуществления специфических инвестиций**

Условием возникновения проблемы недоинвестирования является неконтрактируемость специфических инвестиций, осуществляемых участниками сделки. В противном случае инвестор мог бы рассчитывать на получение компенсации за понесенные расходы, т.е. инвестиции не носили бы безвозвратного характера, не были бы столь рискованными.

Неконтрактируемость, в свою очередь, обусловлена неverifiedируемостью специфических инвестиций, т.е. невозможностью подтвердить в суде уровень понесенных расходов, их нацеленность именно на данного партнера и пр.

Логично (по аналогии с недоинвестированием) предположить, что проблема

запаздывания порождается неконтрактируемостью *времени* осуществления специфических инвестиций. Это предположение является удобным упрощением при построении экономико-математических моделей. Разумеется, в реальности запаздывание специфических инвестиций, так же, как в базовой «количественной» версии, может быть обусловлено сложностями верификации их нацеленности именно на данного партнера, т.е. не сводится лишь к неверифицируемости сугубо временных характеристик.

В теории неполных контрактов Гроссмана-Харта-Мура предпосылка неверифицируемости и сопутствующей ей неконтрактируемости специфических инвестиций сопровождается предположением о наблюдаемости объемов этих инвестиций самими участниками сделки. Перенесение этой предпосылки в область анализа временных показателей (в отличие от допущения о неверифицируемости специфических инвестиций) требует отдельного комментария. Необходимость в нем обусловлена тем обстоятельством, что поведение участника сделки различается в зависимости от того, обладает ли он информацией о времени, выбранном для инвестирования его основным партнером. Если такого рода информация доступна участнику сделки, то он может обуславливать осуществление собственных специфических инвестиций тем, сделал ли специфические инвестиции его партнер.

Было бы ошибкой полагать, что чем более комплементарными являются инвестиции, тем выше стимулы дожидаться инвестиций партнера. Обсуждая допустимые стратегии поведения участников контракта в динамической постановке проблемы запаздывания, следует учитывать:

- возможное стремление участника сделки дожидаться того момента, когда инвестиции сделает партнер;
- напротив, готовность участника сделки выступить в качестве лидера, побуждая партнера следовать его примеру (решаясь на более раннее инвестирование, игрок может отправлять тем самым партнеру сигнал о своей «качественности» - готовности произвести специфические инвестиции);
- различные комбинации этих двух стратегий (например, до определенного момента игрок может ожидать ход партнера, после чего он вынужден будет проявить инициативу сам).

При этом отправка сигнала (так же, как и запаздывание с осуществлением инвестиций) может быть результатом осознания высокой степени комплементарности специфических инвестиций сторон. Степень этой комплементарности воздействует не столько на стимулы дожидаться инвестиций партнера, сколько на то, в какой степени фирмы зависят от времени, избранного для инвестиций этим самым партнером (при независимости инвестиций такого рода зависимость отсутствует полностью). Осознание этой зависимости может проявляться различным образом, как увеличивая, так и сокращая время запаздывания.

Эти стратегии поведения невозможны при ненаблюдаемости момента инвестирования (отправка сигнала, равным образом, как и выжидательная позиция игрока, лишаются всякого смысла). Иначе говоря, отсрочка (запаздывание) в сроках осуществления специфических инвестиций может проявлять себя различным образом в зависимости от её наблюдаемости/ненаблюдаемости самими участниками сделки. Соответственно, необходимо обсудить два возможных варианта. Мы будем предполагать, что в первом случае (разд. 6) инвестиции осуществляются не только однократно, но и «одновременно» (стороны не могут оценить момент, избранный для вложений их партнерами); а во втором случае (разд. 7) - инвестиции носят последовательный характер (время их осуществления может быть отслежено обеими сторонами).

## **6. Ненаблюдаемость времени осуществления инвестиций самими участниками сделки**

Запаздывание во времени осуществления специфических инвестиций

целесообразно анализировать по аналогии с количественным недоинвестированием. Для этого следует определиться с выбором модели недоинвестирования, которая может послужить отправной точкой для обсуждения проблемы запаздывания в условиях, когда стороны не обладают информацией о моменте, выбранном для инвестирования их партнерами.

На первый взгляд может показаться, что при этом следует обратиться к рассмотрению моделей, предполагающих ненаблюдаемость объемов специфических инвестиций сторон не только некоторой третьей стороной, но и их партнерами (например, (Gul, 2000)), зарезервировав модель О. Харта, в которой объемы специфических инвестиции сторон известны партнерам (но не третьей стороне), в качестве базы для построения моделей с наблюдаемым моментом инвестирования (см. табл. 4).

Таблица 4

**Возможная (но кажущаяся нам ошибочной) аналогия между недоинвестированием и запаздыванием по критерию наблюдаемости/ненаблюдаемости специфических инвестиций партнера**

	Наблюдаемость	Ненаблюдаемость
Объем специфических инвестиций ( $i$ )	Инвестиции партнера наблюдаемы (Hart, 1995) ?	Инвестиции партнера ненаблюдаемы (Gul, 2000) ?
Момент инвестирования ( $t$ )	Время осуществления инвестиций партнером наблюдаемо	Время осуществления инвестиций партнером не наблюдаемо

*Источник: составлено авторами.*

Нам представляется, что вопреки наблюдаемости объемов инвестиций в модели О. Харта, именно она и должна использоваться в качестве основы при построении временной модели запаздывания с ненаблюдаемым самими участниками временем инвестирования: в приведенной выше таблице ей соответствует не северо-западная ( $a_{11}$ ), а северо-восточная ячейка ( $a_{12}$ ). Этот вывод основан на том, что наблюдаемость инвестиций в модели О. Харта непосредственно не влияет на стратегии поведения участников в ходе инвестирования (выбор делается «одновременно»). Она проявляет себя лишь на более поздней стадии - в ходе торга между сторонами на стадии *ex post*. Объем ресурсов, инвестируемых одной из сторон, не может обуславливаться тем, насколько велики инвестиции, сделанные её партнером, подобно тому, как в модели запаздывания ненаблюдаемость момента инвестирования делает невозможной обусловленность выбора его одной из сторон тем, насколько сильно отклонился от предполагаемого времени инвестирования её контрагент.

Избрав модель О. Харта в качестве основы для построения модели запаздывания при ненаблюдаемости момента инвестирования, мы в то же самое время не будем следовать ей буквально в двух существенных моментах.

Во-первых, в отличие от О. Харта, отождествлявшего инвестиции с расходами, мы будем придерживаться интерпретации инвестиций как «уровня специфичности» вложений, что потребует введения функций издержек инвестирования, которые в общем виде полагаются зависящими от времени,

избранного для инвестирования обеими сторонами  $\varphi_S(t_S, t_B)$  и  $\varphi_B(t_S, t_B)$ .

Во-вторых, мы откажемся от сопоставления дезагрегированного состояния партнеров с двумя вариантами их вертикальной интеграции (интеграции «вперед», при которой объектом поглощения становится покупатель, и интеграции «назад», в которой он выступает в качестве поглотителя), играющего важную роль в модели О. Харта. Мы ограничимся рассмотрением лишь дезинтегрированного состояния, при котором продавец и покупатель являются независимыми фирмами, полагая инструментом перераспределения контроля не вертикальную интеграцию/дезинтеграцию, а вертикальные ограничивающие соглашения (ВОС).

С учетом вышесказанного можно перейти к построению простейшей модели запаздывания с ненаблюдаемым (в том числе и самими участниками сделки) временем инвестирования. Модификация исходной модели может быть проведена в результате простой замены переменных, а именно, количества на время:  $i \rightarrow t$ .

В базовой модели О. Харта фиксированным полагался момент осуществления инвестиций, но варьировался их объем. Теперь мы переходим к рассмотрению ситуации, в которой фиксированным является объем инвестиций<sup>9</sup> каждого участника, т.е.  $i_S = i_S^*$  и  $i_B = i_B^*$ , но момент инвестирования может варьироваться.

*Первое наилучшее решение (first-best solution).*

Предположим, что

- приведение во времени является единственным фактором, обуславливающим зависимость издержек инвестирования от момента инвестирования;
- партнеры имеют совпадающие нормы межвременных предпочтений (дисконты):  $\delta_S = \delta_B = \delta$ ;
- специфические инвестиции сторон нейтральны относительно друг друга (функция издержек суммарных инвестиций сторон аддитивно-сепарабельна):  $\varphi(t_S + t_B) = \varphi_S(t_S) + \varphi_B(t_B)$ .

С учетом этого задача максимизации общественного благосостояния будет выглядеть следующим образом:

$$\max_{t_S, t_B} B(t_S, t_B) - [\varphi_S(t_S) + \varphi_B(t_B)].$$

Как уже отмечалось, поиск первого наилучшего решения при переходе от количественной к временной постановке проблемы недоинвестирования предполагает сохранение прежней структуры модели. Изменения коснутся лишь переменных, определяющих выигрыш и издержки инвестирования. Выпишем задачу максимизации чистого выигрыша от взаимодействия сторон, т.е. разницы между приведенным во времени суммарным выигрышем сторон и издержками, величина которых зависит от времени вложения специфических средств:

$$\max_{t_S, t_B} B(t_S, t_B) - \varphi_S(t_S, t_B) - \varphi_B(t_S, t_B).$$

Упрощающие предпосылки, сделанные выше, позволяют определить величины специфических вложений поставщика ( $B$ ) и дилера ( $S$ ), приведенные к одному и тому же моменту времени (в данном случае к периоду времени  $T$ ), следующим образом:

$$\varphi_S(i_S^*, t_S) = i_S^* / \delta; \quad \varphi_B(i_B^*, t_B) = i_B^* / \delta.$$

Подстановка этих выражений в целевую функцию и её последующее дифференцирование позволяют сформулировать условия первого порядка в рассматриваемой задаче максимизации чистого суммарного выигрыша:

$$B'_{t_S} + \frac{i_S^*}{\delta} \ln \delta = 0 \rightarrow B'_{t_S} = -\frac{i_S^*}{\delta} \ln \delta ;$$

$$B'_{t_B} + \frac{i_B^*}{\delta} \ln \delta = 0 \rightarrow B'_{t_B} = -\frac{i_B^*}{\delta} \ln \delta .$$

<sup>9</sup> Это позволительно сделать, интерпретируя специфические инвестиции не как издержки инвестирования, а как результат этого инвестирования.

*Второе наилучшее решение (second-best solution)*

Теперь перейдем к рассмотрению ситуации, в которой участники контракта представляют собой две независимые фирмы, максимизирующие свою прибыль.

Соответственно, поиск второго наилучшего решения (выбор оптимального времени инвестирования) сводится к максимизации ожидаемых прибылей участников контрактного соглашения. При рассмотрении этих задач воспользуемся (вслед за О. Хартом) предпосылкой о фиксированности долей участников (сторон) при разделе квазирыбы (Nash bargaining solution).

Поставщик (Seller):  $\max_{t_S} aB(t_B, t_S) - \varphi_S(t_S)$ , где  $a$  – доля продавца в общем выигрыше, получаемом в результате осуществления специфических инвестиций.

Покупатель (Buyer):  $\max_{t_B} (1 - a)B(t_B, t_S) - \varphi_B(t_B)$ .

Условия первого порядка:

$$S: [\alpha B(t_B, t_S) - \varphi_S(t_S)]'_{t_S} = \alpha B'_{t_B} + \frac{i_B^*}{\delta^{t_B}} \ln \delta = 0 \quad \rightarrow B'_{t_B} = -\alpha \frac{i_B^*}{\delta^{t_B}} \ln \delta$$

$$B: [1 - \alpha B(t_B, t_S) - \varphi_B(t_B)]'_{t_B} = 1 - \alpha B'_{t_S} + \frac{i_S^*}{\delta^{t_S}} \ln \delta = 0 \quad \rightarrow B'_{t_S} = -(1 - \alpha) \frac{i_S^*}{\delta^{t_S}} \ln \delta$$

Следовательно, «второе наилучшее» решение предполагает запаздывание в осуществлении специфических инвестиций обоими контрагентами. Интуитивно это совершенно очевидно – понижение предельного выигрыша делает нецелесообразными высокие предельные издержки, соответствующие уровню «первого наилучшего», что приводит к «запаздыванию» (т.е. более низким значениям  $t_B$  и  $t_S$ ). Эти выводы полностью совпадают с выводами, полученными О. Хартом при сопоставлении «первого наилучшего» решения с объемами инвестиций при дезинтегрированном существовании продавца и покупателя (см. рис. 3 и 4).

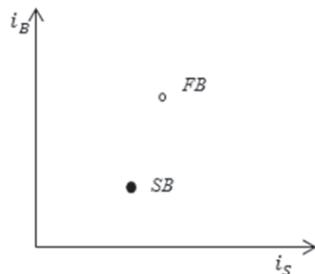


Рис. 3. «Первое наилучшее (FB)» и «второе наилучшее (SB)» в модели О. Харта

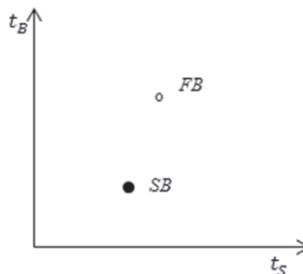


Рис. 4. «Первое наилучшее» и «второе наилучшее» в модели запаздывания

Логично предположить, что передача контроля одной из сторон должна сопровождаться ослаблением запаздывания её инвестиций при одновременном усилении запаздывания в осуществлении специфических инвестиций её партнером.

**7. Наблюдаемость времени осуществления инвестиций самими участниками сделки**

Если каждая из взаимодействующих сторон способна (возможно, с некоторым временным лагом) отследить момент, выбранный для инвестирования её партнером, то выбор момента инвестирования может быть обусловлен тем, каким образом ведет себя противоположная сторона, и тем, насколько быстро информация о её действиях становится известной её партнеру.

Существует ли исходный «количественный аналог» проблемы запаздывания при наблюдаемости моментов инвестирования (напомним, что последнее не предполагает их верифицируемости)? Может показаться, что в этой связи уместно обратиться к рассмотрению уже упоминавшихся моделей, основанных на анализе повторяемых игр, в которых уровень инвестиций игрока в составной игре

определяется объемами инвестиций его партнера в предшествующем периоде.

Существует несколько различных подходов, варьирующихся в зависимости от

- характера специфических инвестиций (кооперативного, либо эгоистического);
- того, одна или обе стороны осуществляют специфические инвестиции (см. табл. 5).

Таблица 5

#### Специфические инвестиции

Односторонние эгоистические инвестиции:	(Ramey and Watson, 1997) (Halac, 2012)
Двусторонние эгоистические инвестиции:	(Baker, Gibbons and Murphy, 2001; 2002) (Halonen, 2002) (Blonsky and Spagnolo, 2007)
Односторонние кооперативные инвестиции	(Morita, 2001) (Itoh and Morita, 2006)

Эти модели также неоднородны с точки зрения того, каким образом распределены во времени как сами инвестиции, так и эффект, достигаемый в результате их осуществления.

Работы (Ramey and Watson, 1997; Halac, 2012) не могут послужить основой для построения модели запаздывания, поскольку они изначально построены на предположении, что инвестиции осуществляются в первом периоде повторяемой игры.

В некоторых из упомянутых публикаций (Baker, Gibbons and Murphy, 2002; Halonen, 2002; Blonsky and Spagnolo, 2007) уровень специфических инвестиций периода  $t$  влияет лишь на величину выигрыша, получаемого в рамках того же периода (ценность инвестиций ограничивается одним периодом). Тем самым накопления специфических инвестиций не происходит, и, соответственно, с точки зрения обсуждения проблемы запаздывания подобная постановка, заточенная под анализ проблемы недоинвестирования при множественных (повторяемых) контактах между сторонами, как уже отмечалось ранее, не представляет существенного интереса.

Нам представляется, что в отличие от предшествующей постановки проблемы запаздывания, допускающей построение прямых аналогий с «количественным» недоинвестированием, динамическая постановка проблемы запаздывания, к обсуждению которой мы переходим, оговорив наблюдаемость времени инвестирования, не имеет прямых аналогов в исходной «количественной» постановке проблемы вымогательства. В сущности, взаимодействие между сторонами при наблюдаемости времени инвестирования является столь сложным, что затруднительно рассчитывать на то, что удастся найти ей некоторый аналог в области количественного недоинвестирования.

*Типы игроков.* Наблюдаемость инвестиций предполагает разделение экономических агентов на лидера и последователя. Лидер готов осуществлять инвестиции первым, в то время как последователь будет всегда дожидаться того момента, когда инвестиции осуществит его партнер. Интерес при этом представляет рассмотрение различных моделей поведения лидера:

- «запаздывающий лидер», затягивающий момент инвестирования;
- «сигнализирующего лидер», вынужденный инвестировать преждевременно, стремясь побудить к инвестированию своего партнера;
- «вынужденный лидер», вплоть до некоторого момента времени занимающий выжидательную позицию, рассчитывая на то, что первый ход сделает партнер, но, в сущности, готовый сам выступить в роли лидера.

Можно выделить и основные типы последователя:

- «поджидающий последователь», который начинает инвестирование

немедленно после того, как убедится в том, что их сделал его партнер;

- «запаздывающий последователь», выжидающий еще некоторое время после того, как свои инвестиции сделал лидер;
- «последователь последнего дня» (разновидность запаздывающего последователя), который будет тянуть с инвестициями до последнего момента, подобен игроку, изначально отказывающемуся от инвестирования в специфические активы в «количественной» версии.

Особый интерес может вызвать рассмотрение стратегий, обусловленных меняющимися представлениями участника контракта о принадлежности контрагента к тому или иному типу субъектов отношений. При этом существенную роль играют вероятностные ожидания сторон - условные вероятности выбора экономическим агентом момента времени  $t''$ , при том, что партнер осуществит (или не осуществит) специфические вложения вплоть до момента времени  $t'$ .

### Заключение

Рассмотрение проблемы вымогательства, традиционно сопровождающий анализ вертикальных взаимодействий в экономической литературе, сопровождается обсуждением потерь в общественном благосостоянии, сопряженных с недоинвестированием в специфические активы. Дальнейшим развитием этой темы, расширяющим привычные рамки исследования, может служить переход к анализу проблемы запаздывания, порождающей сходные негативные последствия.

При этом следует обратить внимание на существенную роль, которую играет то обстоятельство, становится ли время, выбранное для инвестирования одной фирмой, известным её партнеру. Соответственно этому можно выделить варианты «одновременного» и «последовательного» осуществления специфических вложений.

В статье показано, что при первом варианте основой для построения временного аналога модели недоинвестирования может служить модель О. Харта, в которой партнеры принимают решение о времени инвестирования независимо друг от друга, в то время как переход к рассмотрению второго варианта инвестирования предполагает значительно более сложное взаимодействие, для анализа которого целесообразно воспользоваться аппаратом теории игр с неполной информацией.

Проведенный анализ открывает возможности интерпретации вертикальных ограничивающих соглашений в качестве инструмента противодействия не только недоинвестированию, но и запаздыванию.

### 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*, Т. 10, № 4, с. 31-48.

Дзагурова Н. Б. и Агамирова М. Е. (2014). Критерии разграничения эгоистических и кооперативных специфических инвестиций // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 6, № 4, с. 65-76.

Anand K. S., Chen H. and Goyal M. (2011). Trembling into myopia: honesty in the dynamic hold-up problem. Snowbird UT: Utah operations conference. February 2011.

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

Che Y.-K. and Sacovics J. (2004). A dynamic theory of holdup // *Econometrica*, no. 72 (4), pp. 1063-1103.

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

Fumagalli C., Motta M. and Ronde T. (2009). Exclusive dealing: the interaction

between foreclosure and investment promotion // *CEPR Discussion Papers*, 7240.

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

Hart O. and Moore J. (1988). Incomplete contracts and renegotiation // *Econometrica*, no. 56, pp. 755–785.

Hart O. and Moore J. (1990). Property rights and the nature of the firm // *Journal of Political Economy*, no. 98 (6), pp. 1119–1158.

Hart O. and Moore J. (1999). Foundations of incomplete contracts // *Review of Economic Studies*, no. 66 (1), pp. 115–138.

Joscow P. (1985). Vertical integration and long-term contracts: the case of coal-burning electric generating plants // *Journal of Law, Economics, and Organization*, no 11, pp. 33–80.

Joscow P. (1987). Contract duration and relationship-specific investments: empirical evidence from coal markets // *The American Economic Review*, no. 77 (1), pp. 168–185.

Joscow P. (1988). Asset specificity and the structure of vertical relationships: empirical evidence // *Journal of Law, Economics, and Organization*, no. 4 (1), pp. 95–117.

Lileeva A. and Biesebroeck J. V. (2008). Outsourcing when investments are specific and complementary // *NBER Working Paper*, 14477.

Lileeva A. and Biesebroeck J. V. (2013). Outsourcing when investments are specific and interrelated // *Journal of the European Economic Association*, no. 11 (4), pp. 871–896.

Milgrom P. and Roberts J. (1990). The economics of modern manufacturing: technology, strategy, and organization // *The American Economic Review*, no. 80 (3), pp. 511–528.

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

Smirnov V. and Wait A. (2003). Timing of investments, holdup and total welfare // *International Journal of Industrial Organization*, no. 22 (3), pp. 413–425.

Smirnov V. and Wait A. (2004). Hold-up and sequential specific investments // *Rand Journal of Economics*, no. 35, pp. 386–400.

Zhang J. and Zhang Y. (2014). Sequential investment, hold-up, and strategic delay // *Research Collection School of Economics*.

#### REFERENCES

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

Anand K. S., Chen H. and Goyal M. (2011). Trembling into myopia: honesty in the dynamic hold-up problem. Snowbird UT: Utah operations conference. February 2011.

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

Che Y.-K. and Sacovics J. (2004). A dynamic theory of holdup. *Econometrica*, no. 72 (4), pp. 1063–1103.

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

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).

Dzagurova N. B. and Agamirova M. E. (2014). Criteria for selfish and cooperative relation-specific investments distinction. *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, no. 4, pp. 65–76. (In Russian).

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

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

*Hart O. and Moore J. (1988). Incomplete contracts and renegotiation. Econometrica, no. 56, pp. 755–785.*

*Hart O. and Moore J. (1990). Property rights and the nature of the firm. Journal of Political Economy, no. 98 (6), pp. 1119–1158.*

*Hart O. and Moore J. (1999). Foundations of incomplete contracts. Review of Economic Studies, no. 66 (1), pp. 115–138.*

*Joscow P. (1985). Vertical integration and long-term contracts: the case of coal-burning electric generating plants. Journal of Law, Economics, and Organization, no 11, pp. 33–80.*

*Joscow P. (1987). Contract duration and relationship-specific investments: empirical evidence from coal markets. The American Economic Review, no. 77 (1), pp. 168-185.*

*Joscow P. (1988). Asset specificity and the structure of vertical relationships: empirical evidence. Journal of Law, Economics, and Organization, no. 4 (1), pp. 95-117.*

*Lileeva A. and Biesebroeck J. V. (2008). outsourcing when investments are specific and complementary. NBER Working Paper, 14477.*

*Lileeva A. and Biesebroeck J. V. (2013). Outsourcing when investments are specific and interrelated. Journal of the European Economic Association, no. 11 (4), pp. 871–896.*

*Milgrom P. and Roberts J. (1990). The economics of modern manufacturing: technology, strategy, and organization. The American Economic Review, no. 80 (3), pp. 511-528.*

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

*Smirnov V. and Wait A. (2003). Timing of investments, holdup and total welfare. International Journal of Industrial Organization, no. 22 (3), pp. 413-425.*

*Smirnov V. and Wait A. (2004). Hold-up and sequential specific investments // RAND. Journal of Economics, no. 35, pp. 386-400.*

*Zhang J. and Zhang Y. (2014). Sequential investment, hold-up, and strategic delay. Research Collection School of Economics.*

## РЕГИОНЫ «РЕСУРСНОГО ТИПА» В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ\*

ЛЕВИН СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

*доктор экономических наук,  
профессор кафедры экономической теории  
и государственного управления,  
Кемеровский государственный университет, г. Кемерово,  
e-mail: levin.sergey.n@gmail.com*

КАГАН ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,

*кандидат технических наук,  
доцент кафедры прикладной математики,  
Кемеровский государственный университет, г. Кемерово,  
e-mail: kaganes@mail.ru*

САБЛИН КИРИЛЛ СЕРГЕЕВИЧ,

*кандидат экономических наук,  
старший преподаватель кафедры экономической теории  
и государственного управления,  
Кемеровский государственный университет, г. Кемерово,  
e-mail: sablin\_ks@mail.ru*

*В ходе «постсоветской» трансформации российской экономики, несмотря на заявленную официально ориентацию на формирование универсальных правил игры либерального типа, развитие пошло по пути формирования «гибридной» институциональной среды. Она характеризуется, во-первых, преобладанием нехарактерными для либеральной рыночной экономики формами взаимодействия власти и бизнеса, их «срачиванием» между собой, во-вторых, устойчивой региональной фрагментацией. В результате возникли региональные институциональные системы, базирующиеся на различных конфигурациях сетевых взаимосвязей власти и бизнеса, встроенных в единую «властную вертикаль». Особое место в российской экономике занимают регионы «ресурсного типа». Это регионы, основу экономики которых составляют экспортно-ориентированные отрасли и добывающие отрасли первого передела. Мы выделяем следующие дискретные структурные альтернативы их развития в условиях глобализирующейся экономики: «анклавная двойственная экономика» и целостная региональная экономика. Первый вариант институционально закрепляет социально-экономическое отставание от развитых стран, а второй - обеспечивает диверсификацию и развитие региональной и, как результат, национальной экономики. Анализ вариантов развития регионов «ресурсного типа» осуществляется нами на примере сравнительной характеристики Кемеровской области и Красноярского края. Для выделения типов развития региональной экономики нами были отобраны показатели и разработан алгоритм их оценки.*

**Ключевые слова:** регион «ресурсного типа»; региональная институциональная система; дискретные структурные альтернативы; «анклавная двойственная экономика»; целостная региональная экономика.

\* Статья выполнена при поддержке гранта РФФИ №15-06-04998 «Взаимосвязь между типами предпринимательства и вариантами экономического развития региона "ресурсного типа": качественная характеристика и количественная оценка».

## «RESOURCE TYPE» REGIONS IN THE MODERN RUSSIAN ECONOMY

LEVIN SERGEY, N.,

*Doctor of Economic Sciences (Grand PhD),  
Professor of the Department of «Economic Theory  
and State Management»,  
Kemerovo State University, Kemerovo,  
e-mail: levin.sergey.n@gmail.com*

KAGAN ELENA, S.,

*Candidate of Technical Sciences (PhD),  
Associate Professor of the Department of «Applied Mathematics»,  
Kemerovo State University, Kemerovo,  
e-mail: kaganes@mail.ru*

SABLIN KIRILL, S.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD),  
Senior Lecturer of the Department of «Economic Theory  
and State Management»,  
Kemerovo State University, Kemerovo,  
e-mail: sablin\_ks@mail.ru*

*Despite the officially declared intention to form universal rules of the liberal type, development was based on the formation of a "hybrid" institutional environment in the "post-Soviet" transformation of the Russian economy. "Hybrid" institutional environment is characterized, firstly, with the prevalence of forms of interaction between authorities and business that are uncharacteristic for liberal market economy, and their "merging" with each other, secondly, with sustainable regional fragmentation. As a result regional institutional systems, based on different configurations of network linkages between business and authorities, appeared and embedded into unified «power vertical». «Resource type» regions occupy special position in the modern Russian economy. Their economies are based on the export-oriented industries as well as raw resources extracting and mining industries. We distinguish the following discrete structural alternatives of their development in a globalizing economy: "enclave dual economy" and integrated regional economy. The first option is institutionally reinforces the social and economic gap from developed countries. The second one provides diversification and development of regional and national economies. We use comparative characteristic of Kemerovo region and Krasnoyarsk region to carry out analysis of options of "resource type" regions development. We selected indicators and elaborated estimation algorithm to figure out the type of regional economic development.*

**Keywords:** "resource type" region; regional institutional system; discrete structural alternatives; "enclave dual economy"; integrated regional economy.

**JEL:** O43.

Эволюцию институциональной среды российской экономики в постсоветский период необходимо рассматривать в контексте соотношения глобальных, национальных и региональных аспектов.

Значимость глобального аспекта обусловлена тем, что трансформация отечественной экономики в постсоветский период выступает как противоречивое единство процессов внутренней институциональной трансформации и интеграции в мировую глобальную рыночную экономику. При этом реализуемый федеральной

властью либеральный институциональный проект представлял собой вариант предложенной странами с развитой рыночной экономикой и выражающими их интересы международными экономическими организациями (МВФ, ВТО и др.) моделью рыночных преобразований, известной как Вашингтонский консенсус. Этот вариант реформ изначально исходил из подчинения задач рыночной трансформации развивающихся и постсоциалистических стран интересам развития глобальной экономики. Важнейшими принципами политики Вашингтонского консенсуса являлись, как известно, либерализация, приватизация и финансовая стабилизация на основе жесткой монетарной и фискальной политики (*Стиглиц, 2003. С. 75-91*). В институциональном плане эта программа выступает как политика ускоренного внедрения в развивающихся и постсоциалистических странах набора унифицированных правил игры, ориентированных на интересы субъектов глобальной экономики. На этот аспект проблемы обращает внимание М. Кастельс. Он отмечает, что давление со стороны правительств развитых стран, МВФ, Всемирного банка и ВТО использовалось в целях унификации всех национальных экономик вокруг одинаковых правил игры, подразумевающих свободное движение капиталов, товаров и услуг в соответствии с рыночной оценкой. Странам, нуждающимся в кредитах, инвестициях и в доступе на внешние рынки, навязывались жесткие условия «структурной адаптации», без учета специфики положения каждой из них (*Кастельс, 2001. С. 75*).

Отказ от учета институциональной специфики стран с развивающимися рынками базировался на рассмотрении её преимущественно как барьера на пути рыночной трансформации. Сложившиеся институциональные структуры рассматривались под углом зрения их «несовершенства», отклонения от модели «качественных» институтов, способных обеспечить эффективное развитие экономики. В рамках такого подхода унифицированные по требованиям глобальных рынков формальные правила игры рассматриваются в качестве доказавшего свою эффективность «образца», степень соответствия которому служит критерием «качества» институтов. При этом предполагается, что институты, эффективные с позиций субъектов глобальной экономики, будут эффективными с точки зрения решения задач модернизации экономик стран с развивающимися рынками. Решение модернизационных задач предполагалось обеспечить посредством экспортно-ориентированного развития и притока иностранного капитала. Как пишет Дж. Стиглиц, предполагалось, что приватизация, либерализация и макростабильность создают климат, привлекающий инвестиции, в том числе из-за рубежа (*Стиглиц, 2003. С. 91-92*). Инвестиции генерируют рост, и иностранный бизнес приносит с собой технический опыт и обеспечивает доступ к иностранным рынкам, создавая новые возможности занятости. Такая модель опиралась на реальные успехи экспортно-ориентированного развития стран Юго-Восточной Азии (Япония, Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Китай, Малайзия и др.).

Однако опыт данных стран трактовался односторонне, без учета того, что успешное экспортно-ориентированное развитие было обеспечено институциональными структурами, существенно отличающимися от модели либеральных «качественных» институтов. В этой связи необходимо отметить, что государство в этих странах выступало и выступает не как государство «невидимой руки», а как государство «помогающей руки» (речь идет о моделях «невидимой руки», «помогающей руки» и «грабящей руки») (*Frye and Shleifer, 1997; Фрай и Журавская, 1998*). В странах Юго-Восточной Азии государство брало на себя функцию «помогающей руки», активно использующей власть для помощи бизнесу, в том числе экспортно-ориентированному. Структурный аспект связан с тем, что экспортный сектор в этих странах был представлен трудоемкими отраслями обрабатывающей промышленности. При этих структурных и институциональных условиях экспортно-ориентированное развитие приобрело форму *целостного развития национальной экономики*. В рамках такого варианта развития экспортный сектор формировал цепочки добавленной стоимости в национальной экономике и создавал спрос на

человеческий капитал. В результате экспортно-ориентированное развитие обеспечивало комплексную модернизацию национальной экономики.

Ориентация на экспортно-ориентированное развитие и привлечение иностранного капитала, реализуемых в рамках политики Вашингтонского консенсуса, предполагающего ускоренную либерализацию и ориентацию на формирование модели государства «невидимой руки», привело к появлению целого комплекса проблем. Важное значение при этом имел структурный элемент. Во многих странах с развивающимися рынками экспортный сектор был представлен преимущественно сырьевыми отраслями и капиталоемкими отраслями добывающей промышленности и обрабатывающей промышленности первого передела (*Ross, 1999. P. 298-300*). В результате развитие многих экономик стран с развивающимися рынками пошло по пути, который Дж. Стиглиц охарактеризовал как модель «анклавной двойственной экономики», специально подчеркнув ее отличия от успешного опыта развития стран Юго-Восточной Азии (*Стиглиц, 2003. С. 83-95*). Это означало появление в них анклавов богатства, представленных преимущественно экспортными производствами, контролируемым иностранным капиталом и привилегированными местными предпринимательскими структурами, практически не связанными с остальной экономикой. «Анклавная двойственная экономика» институционально и структурно закрепляет социально-экономическую отсталость (*Левин, 2010. С. 10*). Это обуславливается системой взаимосвязанных факторов.

Во-первых, развитые анклавные структуры практически не влияют положительно на модернизацию остальной экономики страны, за исключением того, что они могут выступать источником финансовых ресурсов для бюджетных программ, ориентированных на решение соответствующих социально-экономических задач. Это связано с тем, что основные товарные, технологические и финансовые взаимосвязи этих анклавов замыкаются на глобальные, а не национальные рынки. Механизмом торможения экономического развития часто выступает т.н. «голландская болезнь». Поток валюты приводит к её удорожанию, что стимулирует импорт и удорожает экспорт. Это ведет к подавлению большинства секторов национальной экономики, в том числе обрабатывающей промышленности, большинства подотраслей сельского хозяйства, национальной банковской системы и т.д. В этой связи, можно говорить о появлении комплекса проблем, которые рассматриваются в рамках концепции «ресурсного проклятия» (*Sachs and Warner, 1995; Karl, 1997; Shafer, 1994*).

Во-вторых, функционирование этих анклавов оказывается неразрывно связанным с созданием для иностранных инвесторов и крупного отечественного бизнеса привилегированных институциональных режимов, особенно когда речь идет о доступе к природным ресурсам. В результате вместо формирования заявленной системы универсальных «правил игры» возникает система, в рамках которой доступ к импортируемым формальным институтам носит не инклюзивный, а эксклюзивный характер. Можно говорить о возникновении институциональной системы, характеризующейся как «либерализм для своих». Это означает, что доступ к провозглашаемым свободам приобретает избирательный фрагментированный характер. Данный факт приводит к деформализации правил игры, предполагающей, что действие любых формальных норм модифицируется системой сложившихся персонализированных неформальных норм нерыночного типа. Поэтому ориентированные преимущественно на «либеральные» образцы законодательные акты либо не действуют, либо содержат в себе разного рода моменты, которые позволяют на практике правоприменения встраивать их в систему сетевых взаимосвязей, конфигурация которых различается в экономиках разных стран с развивающимися рынками.

Комплекс вышеописанных проблем в полной мере проявился в ходе постсоветской институциональной трансформации отечественной экономики. В частности возникло устойчивое рассогласование формальных и неформальных норм

при примате последних (Капелюшников, 2001. С. 138-156; Олейник, 2001. С. 4-25; Радаев, 2001. С. 60-79).

Во-первых, экспортно-сырьевая модель экономического роста характеризовалась многими особенностями, которые позволяют определить ее как разновидность «анклавной двойственной экономики».

Во-вторых, в отечественной экономике, несмотря на заявленную официально ориентацию на формирование универсальных правил игры либерального типа, развитие пошло по пути формирования «гибридной» институциональной среды, которая характеризуется преобладанием нехарактерных для либеральной рыночной экономики форм взаимодействия власти и бизнеса, их «сращиванием» между собой. При этом особенностью России, отличающей ее от многих стран с развивающимися рынками, является высокая степень региональной фрагментации институциональной среды.

В этой связи необходимо подчеркнуть, что вышерассмотренные глобальный и национальный аспекты институциональной трансформации стран с развивающимися рынками в разной степени и в разной конфигурации проявляются на региональном уровне. Это означает, что в отечественной экономике сформировались различные типы региональных институциональных систем, развитие которых носит многовариантный характер. Данные региональные системы базируются на различных конфигурациях сетевых взаимосвязей власти и бизнеса, при этом властные структуры могут играть роль как государства «помогающей руки», так и государства «грабящей руки». В свою очередь бизнес может ориентироваться как на производительное предпринимательство, так и на непроизводительное («рентоориентированное») предпринимательство (Баумоль, 2013; Таллок, 2011).

В данном случае можно сделать вывод о том, что для раскрытия закономерностей развития институциональной среды в современной российской экономике, выявления соотношения в ней глобального и национального, необходимо перенести центр исследований на региональный уровень, дать развернутый сравнительный анализ региональных институциональных систем. Решение данной задачи предполагает выделение различных типов регионов.

Предметом нашего исследования являются дискретные структурные альтернативы развития регионов «ресурсного типа». Это регионы, основу экономики которых составляют экспортно-ориентированные отрасли добывающей промышленности и обрабатывающей промышленности первого передела (нефть, газ, уголь, черная и цветная металлургия и др.). Они занимают ключевое место в российской экономике, поскольку вышеуказанные отрасли являются локомотивом ее развития и определяют ее место в глобальной экономической системе. Особенностью нашего подхода является отказ от противопоставления «ресурсной экономики» и инновационного развития. С нашей точки зрения, никакой предопределенности «ресурсного проклятия» не существует, а развитие ресурсных отраслей выступает неотъемлемым компонентом новой индустриализации российской экономики, без которой невозможно устойчивое развитие инновационного сектора.

В этой связи можно сделать вывод о том, что общие перспективы развития современной российской экономики в значительной степени определяются тем, как будут развиваться регионы «ресурсного типа». Ответ на это вопрос может быть получен только на основе проведения сравнительного институционального анализа развития регионов «ресурсного типа». В качестве возможных вариантов развития регионов «ресурсного типа» мы выделяем следующие дискретные структурные альтернативы (Williamson, 1991): *анклавная двойственная экономика* и *целостная региональная экономика*.

Первый вариант характеризуется формированием изолированного от остальной экономики высокопроизводительного экспортно-ориентированного сектора, представленного предприятиями добывающих и промежуточных отраслей (нефтедобывающая и горнорудная отрасли, черная и цветная металлургия и др.).

При этом экспортный сектор не создает стимулов для развития и модернизации региональной экономики. Остальные сектора стагнируют. В результате возникает ситуация, которая часто описывается как «рост без развития».

В рамках второго варианта экспортный сектор выступает локомотивом развития других отраслей, стимулирует диверсификацию и модернизацию всей экономики. В экономике формируются цепочки создания добавленной стоимости, связанные с углубленной переработкой сырья и обслуживанием предприятий, производящих сырьевую и промежуточную продукцию. Это создает спрос на человеческий капитал, что формирует условия для развития образовательной системы и научной сферы. В результате, все это обеспечивает финансовым и человеческим капиталом развитие предпринимательства в отраслях обрабатывающей промышленности, в сельском хозяйстве и сфере услуг. В результате экономика выходит на траекторию «целостного развития».

В нашем исследовании развитие регионов «ресурсного типа» в современной российской экономике рассматривается на примере сравнительной характеристики Кемеровской области и Красноярского края. Одним из элементов новизны избранной методологии исследования является то, что сравнительный анализ выбора дискретных структурных альтернатив формализуется. Качественный анализ дополняется построением формальных моделей. Это требует выделения показателей, с помощью которых можно оценивать тип развития экономики «ресурсного типа», и разработку алгоритма их оценки. База данных исследования формируется как на основе анализа статистических данных и документов, так и проведения социологических исследований.

В рамках данной статьи представляются показатели, полученные на основе анализа статистических данных об экономиках Кемеровской области и Красноярского края. При этом используются показатели, полученные на основе анализа двух взаимосвязанных групп данных: по структуре ВРП, и по структуре инвестиций в выделенные сектора экономики.

Чтобы оценить направления развития экономики региона, мы выделили в структуре ВРП три группы отраслей:

во-первых, отрасли, активное развитие которых свойственно «анклавной двойственной экономике» (добыча полезных ископаемых и первичный передел в обрабатывающей промышленности);

во-вторых, отрасли, активное развитие которых характерно для «целостной региональной экономики» (отрасли глубокой переработки сырья, инфраструктурные отрасли);

в-третьих, отрасли, нейтральные с точки зрения модели развития.

Главная сложность заключается в том, что раздел «Обрабатывающие производства» включает как отрасли первичного передела, так и отрасли, связанные с удлинением производственных цепочек. Так как нам не доступна более глубокая разбивка этого раздела, мы классифицируем его как нейтральный с точки зрения модели развития. Безусловно, это снижает достоверность оценки, однако, на наш взгляд, развитие данных отраслей невозможно без развития инфраструктурных отраслей, поэтому, оценивая изменение их доли, мы косвенно оценим и динамику отраслей глубокой переработки (см. табл. 1).

Обработка результатов проводилась по следующему алгоритму. На первоначальном этапе исследования данные по отраслям каждого блока были объединены. Весь временной промежуток был разбит на периоды по 3 года: 2004-2006, 2007-2009, 2010-2012. Для сглаживания колебаний информация по каждому периоду была представлена в виде среднего значения показателя за данный период.

В табл. 2 представлены данные доли ВРП по каждому из блоков по двум регионам.

Анализ результатов, представленных в табл. 2, позволяет сделать вывод о том, что доля отраслей блока *B* в двух регионах остается практически неизменной за весь исследуемый период наблюдения. При этом в обоих регионах наблюдается рост

доли отраслей блока А.

Для оценки соотношения между блоками были рассчитаны коэффициенты, при вычислении которых в качестве базы сравнения выступал показатель, характеризующий долю блока А в ВРП региона.

Таблица 1

**Разбивка отраслей с точки зрения выбора модели развития, по ВРП**

<b>А. Отрасли, активное развитие которых свойственно «анклавной двойственной экономике»</b>
Добыча полезных ископаемых
<b>В. Отрасли, активное развитие которых свойственно целостному региональному развитию</b>
Транспорт и связь
Финансовая деятельность
Операции с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг
Образование
Здравоохранение и предоставление социальных услуг
Гостиницы и рестораны
<b>С. Отрасли, нейтральные с точки зрения модели развития</b>
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство
Рыболовство, рыбоводство
Обрабатывающие производства
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
Строительство
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг

*Источник: составлено авторами.*

Таблица 2

**Доля ВРП по каждому из блоков по двум регионам**

Период	Регион					
	Кемеровская область			Красноярский край		
	Блок			Блок		
	А	В	С	А	В	С
2004-2006	23,2	23,2	53,6	3,9	21,3	74,8
2007-2009	25,7	23	52,2	4,3	23,2	72,5
2010-2012	31,1	21,9	44,7	17,1	21,2	61,7

*Источник: составлено авторами.*

Анализ результатов, представленных в табл. 3, позволяет сделать следующие выводы. В Кемеровской области в 2004-2006 гг. доли отраслей А и В в ВРП были одинаковы, а к 2012 году происходит повышение доли отраслей блока А. Анализ изменений, происходящих в Красноярском крае, показал, что если в период 2004-2006 гг. доля ВРП отраслей блока В была существенно выше доли отраслей блока А, то к 2012 году это соотношение приближается к единице.

Аналогичный подход применялся для анализа инвестиций. В табл. 4 представлены данные доли инвестиций по каждому из блоков по двум регионам.

Таблица 3

## Доля отраслей А и В в ВРП

Период	Кемеровская область	Красноярский край
	В/А	В/А
2004-2006	1	5,4
2007-2009	0,89	5,4
2010-2012	0,7	1,23

Источник: составлено авторами.

Таблица 4

## Доля инвестиций по каждому из блоков по двум регионам

Период	Регион					
	Кемеровская область			Красноярский край		
	Блок			Блок		
	А	В	С	А	В	С
2004-2006	44,8	25,1	30,1	9	40,1	50,9
2007-2009	45,1	28,4	26,5	20,4	36,8	42,8
2010-2012	52,4	23,2	24,5	30,5	24,7	44,8
2013	41,1	28,9	30	27,8	25,6	46,5

Источник: составлено авторами.

Анализ результатов, представленных в табл. 4, позволяет сделать следующие выводы. В Кемеровской области соотношение долей инвестиций в трех блоках в исследуемом периоде остается практически неизменной. В то время как в Красноярском крае наблюдается существенное повышение доли инвестиций в отрасли блока А и снижение инвестиций в отрасли блока В.

Динамика показателей свидетельствует о том, что развитие обоих регионов идет по пути «анклавной двойственной экономики». В обоих регионах растет удельный вес отраслей группы А. При этом удельный вес отраслей группы В остается стабильным. Это свидетельствует о том, что развитие экспортно-сырьевого сектора не создает стимулов для развития остальных секторов региональной экономики. Причем, если в Кемеровской области структура ВРП изначально характеризовалась высоким удельным весом отраслей группы А и продолжала повышаться, то для Красноярского края характерно очень существенное повышение удельного веса отраслей, свидетельствующих о развитии по пути «анклавной двойственной экономики». Траектории развития двух регионов сближаются и сдвигаются в сторону относительно неблагоприятного варианта развития. Такое сближение объясняется динамикой инвестиций. Если в Кемеровской области структура инвестиций по секторам экономики остается достаточно стабильной, то в Красноярском крае наблюдается заметный рост удельного веса инвестиций в сектор А.

Выявленные проблемы ставят серьезные задачи в области институционального проектирования. Переход данных регионов на траекторию целостной региональной экономики невозможен без изменения конфигурации сложившихся региональных институциональных систем.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Баумоль В. (2013). Микротехнология инновационного предпринимательства. М.: Изд-во Института Гайдара.

Капелюшников Р. (2001). «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // *Вопросы экономики*, № 1, с. 138-156.

- Кастельс М.* (2001). Глобальный капитализм и новая экономика: значение для России // *Постиндустриальный мир и Россия*. М.: Эдиториал УРСС, с. 64-84.
- Левин С. Н.* (2010). Альтернативы институционального развития развивающихся и постсоциалистических стран: мифологемы «постиндустриализма» и «глобализма» и реальные тенденции // *Журнал институциональных исследований*, Т. 2, № 1, с. 6-16.
- Олейник А.* (2001). «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма // *Вопросы экономики*, № 5, с. 4-25.
- Радаев В.В.* (2001). Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // *Вопросы экономики*, № 6, с. 60-79.
- Стиглиц Дж.* (2003). Глобализация: тревожные тенденции. М.: Национальный общественно-научный фонд.
- Фрай Т. и Журавская Е.* (1998). Рэкет и общественные блага: роль регулирования // *Научные труды РЕЦЭП*. (<http://www.recep.ru/pdfs/rl998w04.pdf> - Дата обращения: 05.10.2015).
- Таллок Г.* (2011). Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Frye T. and Shleifer A.* (1997). The Invisible Hand and the Grabbing Hand // *American Economic Review*, vol. 87, no. 2, pp. 354-358.
- Karl T. L.* (1997). The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States. Berkeley: University of California Press.
- Ross M.* (1999). The Political Economy of the Resource Curse // *World Politics*, vol. 51, pp. 297-322.
- Sachs J. and Warner A.* (1995). Natural Resource Abundance and Economic Growth // *Development Discussion Paper*, no. 517a.
- Shafer D.* (1994). Winners and Losers: How Sectors Shape the Developmental Prospects of States. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Williamson O.* (1991). Comparative Economic Organization: the Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, no. 2, pp. 269-296.

#### REFERENCES

- Baumol W. J.* (2013). The Microtheory of Innovative Entrepreneurship. Moscow, Gaidar Institute Publ. (In Russian).
- Frye T. and Shleifer A.* (1997). The Invisible Hand and the Grabbing Hand. *American Economic Review*, vol. 87, no. 2, pp. 354-358.
- Frye T. and Zhuravskaya E.* (1998). Racketeering and Public Goods: the Role of Regulation. *Scientific Papers RESEP*. (<http://www.recep.ru/pdfs/rl998w04.pdf> - Access date: 05.10.2015). (In Russian).
- Kapelyushnikov R.* (2001). «Where is the Beginning of That End?..» (Towards the question about the ending of transitional period in Russia). *Voprosy Ekonomiki*, no. 1, pp. 138-156. (In Russian).
- Karl T. L.* (1997). The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States. Berkeley, University of California Press.
- Kastels M.* (2001). Global Capitalism and New Economy: The Meaning for Russia. *Postindustrial World and Russia*. Moscow, Editorial URSS, pp. 64-84. (In Russian).
- Levin S. N.* (2010). Alternatives of Instructional Development of Developing and Post-socialistic Countries: mythologies of «Post-industrialism» and «Globalism» and Real Trends. *Journal of Institutional Studies*, vol. 2, no. 1, pp. 6-16. (In Russian).
- Oleynik A.* (2001). «Business po Ponyatiyam»: About Institutional Model of the Russian Capitalism. *Voprosy Ekonomiki*, no. 5, pp. 4-25. (In Russian).
- Radaev V. V.* (2001). Deformalization of the Rules and Tax Evasion in Russia's Economic Activity. *Voprosy Ekonomiki*, no. 6, pp. 60-79. (In Russian).
- Ross M.* (1999). The Political Economy of the Resource Curse. *World Politics*, vol.

51, pp. 297-322.

*Sachs J. and Warner A. (1995). Natural Resource Abundance and Economic Growth. *Development Discussion Paper*, no. 517a.*

*Shafer D. (1994). Winners and Losers: How Sectors Shape the Developmental Prospects of States. Ithaca, N.Y., Cornell University Press.*

*Stiglitz J. (2003). Globalization and its Discontents. Moscow, National Public and Scientific Fund. (In Russian).*

*Tullock G. (2011). Public Goods, Redistribution and Rent Seeking. Moscow, Gaidar Institute Publ. (In Russian).*

*Williamson O. (1991). Comparative Economic Organization: the Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, no. 2, pp. 269-296.*

## РЕЙТИНГОВАНИЕ УЧАСТНИКОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

БАЛАЦКИЙ ЕВГЕНИЙ ВСЕВОЛОДОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор,  
директор Центра макроэкономических исследований  
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,  
главный научный сотрудник,  
Центральный экономико-математический институт  
Российской академии наук, г. Москва,  
e-mail: eubalatsky@inbox.ru*

ЕКИМОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

*кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва,  
e-mail: n.ekimova@bk.ru*

В статье рассматриваются результаты рейтингования персональных и институциональных участников российского рынка экономических исследований – экономистов и высших экономических школ страны. Ранжирование экономистов производится в соответствии с Рейтингом академической активности и популярности, который основан на усреднении трех показателей системы РИНЦ – числа публикаций, числа цитирований и индекса Хирша. Полученные количественные результаты пилотных эмпирических расчетов позволили определить основные черты модели академического успеха экономиста, которая включает такие факторы, как зрелый возраст, высокий административный статус, принадлежность к ведущей научной корпорации и острота тематики исследовательских работ. В статье также представлен рейтинг российских вузов, осуществляющих экономические исследования. Рейтинг основан на учете двух сторон в деятельности университетов – публикационной активности на страницах лучших экономических журналов, определяемых на основе специального рейтинга экономических журналов, и кадрового потенциала, определяемого на основе Рейтинга академической активности и популярности экономистов. Совмещение этих двух факторов успеха позволило предложить классификацию высших экономических школ на зарождающиеся, зрелые, локально и глобально активные, локально и глобально стагнирующие. Показано, что при необходимой обработке данные системы РИНЦ могут использоваться для составления вполне репрезентативных рейтингов, способных служить эффективными маркерами для российского рынка экономических исследований.

**Ключевые слова:** университет; институт; рейтинг; успех; исследование; ранжирование.

## RANKING THE PARTICIPANTS OF ECONOMIC STUDIES MARKET IN RUSSIA

BALATSKY EVGENY, V.,

*Doctor of Economics (DSc), Professor,  
Center for Macroeconomic Research in the Financial University under the Government of the  
Russian Federation,  
Central Economics and Mathematics Institute, RAS, Moscow,  
e-mail: eubalatsky@inbox.ru*

ЕКИМОВА NATALY, A,

*Candidate of Economic Sciences (PhD),  
Lead Researcher,**Center for Macroeconomic Research in the Financial University under  
the Government of the Russian Federation, Moscow,  
e-mail: n.ekimova@bk.ru*

*The paper discusses the results of rating the personal and institutional members of the Russian market for Economic Studies – economists and higher economic schools. Ranking the economists carried out in accordance with the Rating of academic activity and popularity, which is based on averaging three indicators of RISC – number of publications, number of citations and h-index. The quantitative results of the pilot empirical calculations have allowed to identify the main features of the model for academic success of economist, which includes factors such as mature age, high administrative status, attitudes to the leading scientific corporation and relevance of research subject. The paper also presents the rating of Russian universities engaged in economic studies. The rating is based on the account of two sides in the activities of universities – publication activity in the pages of the best economic journals, determined on the basis of special Ranking of economic journals, and human capacity, determined on the basis of Rating of academic activity and popularity of economists. The combination of these two factors for success has allowed to propose the classification of higher economic schools – emerging, mature, locally and globally active, locally and globally stagnating. It is shown that the additional data processing of system RISC allows to make a representative ratings that can serve as effective markers for Russian market of economic researches.*

**Keywords:** *university; institution; rating; success; research; ranking.*

**JEL:** *A11, A13, B41, B52.*

### 1. Введение: постановка проблемы

Российский рынок экономических исследований (РЭИ) является наиболее масштабным, что предопределяет остроту происходящих на нем конкурентных процессов. Результаты подобной конкуренции, как правило, оформляются в виде специальных рейтингов. При этом целесообразно рассматривать двух основных участников РЭИ – это исследователи-персоны (экономисты) и исследователи-институты (университеты). Такое сегментирование рынка предопределяет два типа рейтингов – рейтинг экономистов (РЭ), дающий оценку персональных достижений исследователей, и рейтинг высших экономических школ (университетов) (РВЭШ), фиксирующий успехи вузов. Сразу поясним, что в данном случае под *высшей школой* мы понимаем коллектив конкретного вуза, сотрудники которого демонстрируют зримые научные успехи. При таком несколько упрощенном и утилитарном подходе научные школы можно сравнивать по масштабу и силе в зависимости от того, насколько широко представлены их результаты. Традиционное же понятие научной школы как совокупности соратников, работающих в рамках единой научной парадигмы, включая основателя и его последователей, плохо верифицируемо, в значительной степени устарело и порождает многочисленные деструктивные спекуляции.

Наличие РЭ и РВЭШ позволяет снабдить РЭИ важными информационными маркерами и тем самым акцентировать внимание широких слоев общественности на лидерах российской экономической науки. Данные рейтинги указывают на наиболее активную часть рынка как в секторе отдельных ученых, так и в сфере исследовательских коллективов. Такая информация имеет самостоятельное значение, однако, помимо всего прочего, она позволяет расшифровать модели успеха отдельных личностей и целых организаций, что может быть чрезвычайно

полезно участникам «второго эшелона» РЭИ. Речь идет о поиске резервов в повышении творческой активности как отдельных индивидуумов, так и больших групп исследователей.

## 2. История вопроса

Попытки рейтингования участников РЭИ начались в России уже в начале 2000-х годов. Самой ранней академической работой такого рода явилась статья 2002 г. (*Аукуционек и Чуркина, 2002*), в которой был сделан первый шаг к рейтингованию российских экономистов по уровню их публикационной активности на страницах пяти отобранных журналов за 1988–2000 гг. На первом этапе был составлен список лидеров, включающий 41 персону, который на втором этапе был уточнен путем введения специальных фильтров (отсевание статей небольшого объема и попадающих в ненаучные рубрики, а также понижение балла в зависимости от числа соавторов) и сокращен до 29 персон.

В 2008 г. вышла академическая статья (*Дежина и Дашкеев, 2008*), в которой были использованы три способа определения ведущих экономистов России. Первый способ состоял в экспертном отборе 12 отечественных журналов, на основе которых по данным за 2000–2007 гг. был составлен список из 100 авторов, опубликовавших за рассматриваемый период 8 и более статей. При этом все статьи проходили фильтрацию, направленную на исключение обзорных публикаций, материалов по итогам конференций, интервью, рецензий на книги и т.п. Второй способ предусматривал экспертный опрос по выявлению лучших экономистов. Опрос проводился по методу «снежного кома» в две итерации: на первой итерации отбиралось 10 экспертов, каждый из которых называл 10 лучших российских экономистов. На второй итерации в качестве экспертов выступали те экономисты, которые по итогам первого раунда были названы более двух раз и не являлись экспертами в первом раунде. В результате было отобрано 55 ведущих экономистов страны. Как отмечалось авторами опроса, уязвимым местом такого способа является сильная зависимость от первой итерации, т.е. от того, какие эксперты вошли в «первую когорту». Третий способ базировался на учете публикаций российских экономистов за рубежом на основе базы данных RePEc. Исследование показало, что на тот момент публикации за рубежом, учитываемые данной базой, были только у 14 экономистов. Совпадение трех списков оказалось чрезвычайно малым, в связи с чем главный итогом работы (*Дежина и Дашкеев, 2008*) стало установление факта существования в стране нескольких сообществ экономистов, успех которых определяется разными критериями. Отсюда следовал генеральный тезис: любая попытка построения рейтинга лучших экономистов страны даст заведомо односторонний результат. Интересно, что в (*Дежина и Дашкеев, 2008*) была сделана первая попытка нащупать научные организации, в которых работают ведущие экономисты, однако в силу ряда причин эта попытка не дала удовлетворительных результатов.

Еще одной вехой в рейтинговании РЭИ стали работы 2013 и 2014 гг. (*Балацкий, 2013; Балацкий и Екимова, 2014*), в которых на основе выборки сначала из 7, а позже из 12 журналов был построен академический рейтинг 100 ведущих российских вузов, осуществляющих экономические исследования. Построенный рейтинг основывался на данных журнальных публикаций за 3 года – 2010–2012 гг. За период 17.06.2013–19.02.2014 его посмотрели на сайте Интернет-издания «Капитал страны» более 32 тыс. раз (*Академический рейтинг экономических вузов России, 2013*), что говорит об определенном интересе общественности к такого рода аналитическим продуктам. Используемая методология построения академического рейтинга вузов состояла в определении значимости вузов в зависимости от их публикаций в избранных журналах, отобранных экспертным путем.

Интересные результаты, хотя применительно к другой научной дисциплине, были получены в (*Mirkin and Orlov, 2014*). Авторы данной работы построили три рейтинга на базе разных принципов учета *вклада* представителей компьютерных

наук. Первый подход использует таксономию предметной области, т.е. иерархию её понятий для вычисления *уровня результативности* исследователя, оцениваемого в соответствии с рангами тех понятий таксономии, которые возникли или были существенно преобразованы благодаря этим результатам. Второй подход является традиционным и основан на оценке *уровня цитируемости* специалиста по трем показателям: общее число цитирований; число статей, процитированных не менее 10 раз; индекс Хирша. Третий способ основан на учете *заслуг* субъекта по трем направлениям: число успешно защищенных под его руководством докторский диссертаций; число научных журналов, в которых он является главным или ассоциированным (на время) редактором или членом редакционной коллегии; число конференций, в которых он принимал участие в качестве председателя, сопредседателя, председателя программы, основного докладчика или заместителя председателя. Полученные таким образом три стратификации (рейтинга) оказались слабо коррелированными между собой, что подтвердило вывод о «распаде» научного сообщества на разные группы влияния, которые проблематично свести к единому знаменателю.

Нельзя не отметить и некоторые отдельные неакадемические попытки составления подобных рейтингов. Как правило, все они основаны на менее строгих алгоритмах расчета и являются весьма условными, однако само их наличие говорит о постоянном поиске методов структурирования РЭИ.

Одной из таких попыток является рейтинг Интернет-популярности российских экономистов, составленный в 2013 г. аналитиками издания «Инвестиции в России» (Михайлова, 2013). Список составлен на основе количества поисковых запросов в системе «Яндекс», включающих имя и фамилию экономиста. Первичный отбор субъектов осуществлялся из двух источников: категории «Экономисты России» русской Википедии и списка академиков РАН по секции «Экономика». При дальнейшей обработке списка использовался фильтр в отношении экономистов, получивших известность благодаря своей политической карьере (например, Е. Примаков и А. Кудрин). Затем через статистику ключевых слов «Яндекса» оценивалось, сколько раз пользователи запрашивают того или иного экономиста. Получаемые таким образом данные меняются от месяца к месяцу и демонстрируют лишь общий расклад интереса пользователей. Полученный итоговый список из 15 самых популярных экономистов имеет неоднозначную интерпретацию и его сложно использовать в качестве академического ориентира.

Попытка ранжирования экономических вузов России была предпринята компанией «Эксперт РА», которая подготовила рейтинг репутации 50 лучших вузов по экономическим и управленческим направлениям на основе масштабных опросов, проведенных агентством в 2012-2014 годах (*Рейтинги репутации российских вузов по техническим и экономическим направлениям, 2014*). Исследование проводилось методом Интернет-голосования, в котором участвовали преподаватели, представители научного сообщества, работодатели, студенты и выпускники. Респонденты оценивали качество образования, востребованность выпускников работодателями и уровень научно-исследовательской деятельности вузов. Учитывая разнородность интегрируемых оценок, полученный рейтинг носит слишком общий характер и дает, скорее, субъективное восприятие университетов в глазах респондентов, нежели их реальные успехи.

Еще одна попытка рейтингования вузов, готовящих специалистов по специальности «Экономика», была предпринята Интернет-изданием «Типичный абитуриент», которое в 2014 провело опрос более 5 тыс. абитуриентов (*Рейтинг вузов по специальности Экономика, 2014*). В результате было отобрано всего 8 вузов-лидеров; этот список был расширен до 11 вузов путем опроса редакторов издания; всего попало в выборку 12 университетов. Фактически это был рейтинг экономических факультетов и программ российских вузов, полученный на основе простого анкетирования. Главным недостатком проведенного исследования является чрезвычайная узость построенного рейтинга. Примечательно, что из 12

вузов рейтинга издания «Типичный абитуриент» среди первых 13 вузов рейтинга компании «Эксперт РА» оказалось 11 вузов, что говорит о высоком уровне соответствия двух рейтингов, что во многом объясняется схожей методологией их составления.

Еще одна попытка рейтингования вузов экономического профиля была предпринята в 2010 г. журналом «Финанс», который в дополнение к традиционному рейтингу университетов по среднему баллу ЕГЭ составил два своих рейтинга 10 лучших финансовых вузов страны – по числу финансовых директоров крупных предприятий, вошедших в список «Финанс-500В» 2010 года, и по совокупной выручке компаний, в которых работают финансовые директора (Золотая, 2010). Из данных двух списков только 30% и 10% вузов не попали в список рейтингов издания «Типичный абитуриент», что говорит о высокой степени совпадения идентифицированных групп популярных экономических вузов.

Небезынтересными являются попытки построения рейтингов лучших экономистов России на данных базы RePEc, являющейся крупнейшим собранием рейтингов в экономике (*Библиографическая база данных RePEc IDEAS, 2015*). Здесь представлено множество различных рейтингов, оценивающих научные исследования, публикации, авторов, учреждения и пр. В ежемесячно обновляемых списках имеется возможность широкого выбора параметров рейтингования. Например, для авторов можно задавать временные и страновые маркеры, гендерные и возрастные признаки, различные сферы экономики. Однако данная система имеет серьезный изъян, связанный с жесткой привязкой авторов к месту их работы. Такой примат аффилированности организации приводит к определенным парадоксам. Например, согласно рейтингу RePEc, пятерка лучших экономистов России по состоянию на январь 2015 года выглядела таким образом, что первые три места в ней заняли болгарский (С. Дянков), бельгийский (Ж.-Ф. Тисс) и американский (Э. Маскин) исследователи (*Top 25% Institutions and Economists in Russia..., 2015*). Так как они работают в российских вузах, то их гражданство автоматически идентифицируется как российское, что ведет к необходимости дополнительной обработки составляемых рейтингов. Определенные вопросы вызывает и тот факт, что лауреат Нобелевской премии по экономике 2007 г. Э. Маскин оказался лишь на третьем месте, уступив отнюдь не самым выдающимся экономистам современности.

К сказанному следует добавить, что западная система рейтингования экономистов весьма специфична и пока плохо подходит российскому РЭИ. Это связано с тем обстоятельством, что западные экономические статьи сильно математизированы и носят в основном инструментальный характер, что и учитывается при рейтинговании. В результате в списке лучших российских экономистов по версии RePEc оказывается большое число чистых и прикладных математиков, имеющих весьма условное отношение собственно к экономике.

Другим известным мировым собранием рейтингов цитирования, составляемых по тысячам реферируемых журналов, являются рейтинги подразделения по научным исследованиям и интеллектуальной собственности компании «Thomson Reuters» Web of Science (*Сайт подразделения по научным исследованиям..., 2015*). Однако эта система является недоступной для открытого пользования – полный доступ к ней возможен только по подписке. Так, сотрудничество компании «Thomson Reuters» с Государственной публичной научно-технической библиотекой России в рамках доступа к индексу цитирования началось только в 2014 году. Тогда же при поддержке Минобрнауки России прошел конкурс, по результатам которого 100 научных и научно-образовательных учреждений страны получило полный доступ к данным «Thomson Reuters» (*Полный доступ к данным Thomson Reuters..., 2014*). В продолжение этой инициативы в сентябре 2014 года российское подразделение «Thomson Reuters» наградило самых влиятельных российских ученых по показателям цитируемости. Лучшим в сфере экономики и бизнеса был признан упомянутый ранее С. Дянков, бывший министр финансов и

вице-премьер правительства Болгарии, ректор Российской экономической школы с 2013 г. (*Thomson Reuters наградила самых влиятельных...*, 2014). Таким образом, и этот информационный источник приводит к рейтинговым парадоксам.

Несмотря на все перечисленные попытки рейтингования экономистов и вузов страны, до сих пор широких, признанных и постоянно обновляемых списков лидеров в данных направлениях так и не сформировано. В связи с этим можно предложить еще один подход, который позволяет определить чемпионов по указанным направлениям.

### 3. Система рейтингов: логика составления и конфигурация данных

Предлагаемая система рейтингов образует замкнутую схему, представленную на рис. 1. Так, РЭ является самодостаточным и полностью основан на данных системы Российского индекса научного цитирования (РИНЦ). Рейтинг экономических журналов (РЭЖ) также относится к самостоятельным рейтинговым продуктам и основан как на данных РИНЦ, так и на экспертных оценках (*Балацкий и Екимова, 2015б*). Что касается РВЭШ, то он представляет собой вторичный или производный от двух предыдущих рейтингов продукт, т.к. оценка вузов в нем ведется по лучшим журналам, определенным на основе РЭЖ, и наиболее активным экономистам, определяемых на базе РЭ. Разумеется, каждый из трех рейтингов имеет свое собственное функциональное назначение.

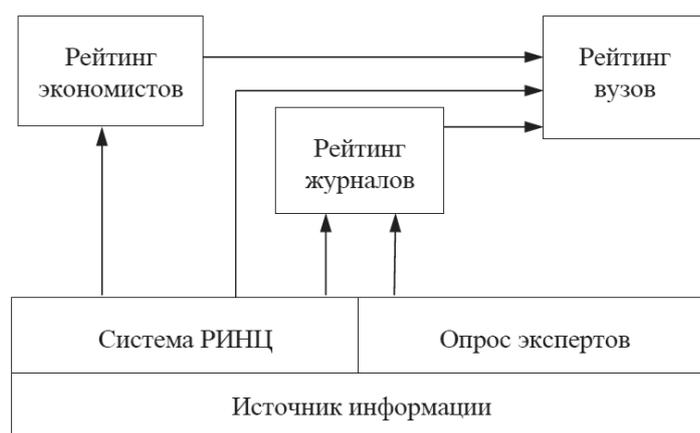


Рис. 1. Структура взаимодействия рейтингов участников РЭИ

Особо следует оговорить смысл, вкладываемый в каждый рейтинг. Так, РЭ, строго говоря, представляет собой рейтинг академической активности (публикуемости) и популярности (цитируемости) исследователей. При этом публикации и цитирования учитываются лишь те, которые фигурируют в системе РИНЦ. Было бы в корне неверно исходить, что предлагаемый РЭ позволяет напрямую судить о значимости, уровне и вкладе отечественных экономистов. Активность и популярность ученого не идентичны его истинному влиянию на науку. Между тем более эффективного инструмента оценки исследователей у нас пока нет, в связи с чем приходится остановиться на зауженном восприятии научных достижений индивидов.

Отметим специально тот факт, что для оценки экономистов нами используется национальная база данных. Дело в том, что попытка построения рейтингов исследователей с учетом зарубежных изданий и стандартов для экономической науки является очень спорной. Например, у российских и американских экономистов разные объекты исследований, в связи с чем отечественным исследователям трудно рассчитывать на интерес со стороны иностранных коллег. Как правило, универсальность экономических исследований наблюдается лишь при подготовке сугубо модельных и математических работ.

Однако, как уже отмечалось, таковые очень часто плохо вписываются в российский контекст. Данные соображения и продуцируют активное использование системы РИНЦ.

Из сказанного отнюдь не вытекает, что предлагаемый РЭ является единственно верным или самым лучшим. Подчеркнем, что данный рейтинговый продукт является своевременным и востребованным в данный момент времени при существующем информационном обеспечении. Не исключено, что со временем он будет дополнен или даже заменен другим, более совершенным рейтингом.

#### 4. Рейтинг экономистов России: методология составления и исходные данные

Данный рейтинг базируется на официальных показателях системы Национальной электронной библиотеки elibrary.ru и основанной на ней системе РИНЦ. Несмотря на простоту и доступность всех исходных данных для рейтингования экономистов, имеются две проблемы, которые осложняют непосредственное использование системы РИНЦ. Во-первых, используемые в РИНЦ три показателя для ранжирования исследователей дают принципиально неодинаковые результаты, что требует, с одной стороны, очистки исходных показателей от самоцитирований, а с другой – их усреднения. Во-вторых, все РИНЦ-показатели являются кумулятивными, т.е. они постоянно (практически ежедневно) обновляются, что не позволяет сохранить «фотографию» рейтинга на определенную дату, в связи с чем отсутствует возможность просмотра рейтинга за ретроспективный период. Попытка решения этих проблем и предопределила необходимость построения специального РЭ. Тем самым ранкер осуществляет очистку, агрегирование и фиксацию данных системы РИНЦ; в автоматическом режиме эти процедуры выполнить нельзя.

Идея рейтинга базируется на положении о том, что позиция экономиста в рейтинговом списке определяется агрегированным показателем частных параметров, в качестве которых выступают «очищенные» показатели системы РИНЦ:  $x_{1j}$  – число публикаций в базе РИНЦ  $j$ -го экономиста;  $x_{2j}$  – число цитирований  $j$ -го экономиста без учета самоцитирований;  $x_{3j}$  – индекс Хирша  $j$ -го экономиста без учета самоцитирований.

Необходимость агрегирования указанных показателей вызвана тем обстоятельством, что ранжирование по каждому из них в отдельности приводит к очень значительным разночтениям. Для получения более объективной картины в разрезе научных успехов исследователей целесообразно простое усреднение всех трех РИНЦ-показателей. Для этого необходимо предварительно пронормировать три показателя в процентах по отношению к максимальной величине:

$$z_{1j} = (x_{1j} / \max_j \{x_{1j}\}) 100\%; \quad (1)$$

нормированные значения  $z_{2j}$  и  $z_{3j}$  вычисляются аналогично (1).

Итоговый показатель определяется путем простого агрегирования:

$$x_j = 0,33z_{1j} + 0,33z_{2j} + 0,33z_{3j}, \quad (2)$$

В (2) предполагается равнозначность частных показателей<sup>1</sup>. Полученные итоговые рейтинговые значения нормируются в процентном выражении по максимальному значению, после чего определяется итоговый рейтинговый балл результативности экономиста.

#### 5. Рейтинг ведущих экономистов России: эмпирические результаты и проблема манипулирования

Результаты построения топ-20 РЭ по состоянию за январь 2015 года приведены в табл. 1 (полный список см. в *Рейтинг ведущих экономистов России, 2015*). Объем рынка экономистов, зарегистрированных в 2015 г. в системе РИНЦ,

<sup>1</sup> При рейтинговании использовалась простая эвристическая процедура усреднения частных показателей. Альтернативный путь с использованием метода главных компонент дает заведомо неправильную систему весовых коэффициентов в пользу усиления влияния фактора числа статей, что не соответствует априорным представлениям.

составляет более 35 тыс. чел.; полностью охватить такое число специалистов нет никакой возможности. Рейтинг топ-100 российских экономистов высвечивает меньше 0,3% всего рынка; даже рейтинг топ-500 охватывает менее 1,5% рынка. Тем самым рейтингование позволяет осуществить значительное сжатие информации о рынке.

Таблица 1

**Рейтинг академической активности и популярности экономистов России, январь 2015 г.**

№	Экономист	Ито- говый балл, %	Частные показатели		
			Число пуб- ликац ий	Число цитиро- ваний за выче- том самоцити- рований	Индекс Хир- ша без учета самоцитиро- ваний
1	Клейнер Георгий Борисович	100,0	256	5702	28
2	Гохберг Леонид Маркович	97,2	177	4576	38
3	Ковалев Валерий Викторович	88,2	169	5349	26
4	Глазьев Сергей Юрьевич	83,1	265	4596	21
5	Нечаев Василий Иванович	80,6	386	2442	26
6	Асаул Анатолий Николаевич	75,2	250	3471	23
7	Кузьминов Ярослав Иванович	68,6	130	3311	26
8	Логинов Евгений Леонидович	67,9	211	2034	29
9	Татаркин Александр Иванович	67,9	426	2169	15
10	Ендовицкий Дмитрий Александрович	65,1	380	1650	19
11	Шеремет Анатолий Данилович	62,2	74	4083	19
12	Райзберг Борис Абрамович	61,3	53	5516	10
13	Попов Евгений Васильевич	59,2	293	1872	18
14	Ряховская Антонина Николаевна	58,4	150	2926	19
15	Капелюшников Ростислав Исаакович	56,1	167	2643	18
16	Хрусталеv Евгений Юрьевич	55,9	246	2053	17
17	Полтерович Виктор Меерович	55,8	120	2880	19
18	Сухарев Олег Сергеевич	55,5	359	1418	14
19	Кузнецова Ирина Александровна	52,3	61	1948	26
20	Агеев Александр Иванович	52,2	177	1168	24

Данные табл. 1 требуют определенных комментариев. Дело в том, что система РИНЦ в настоящее время уже подпала под проблему так называемого манипулирования, которой посвящены специальные работы (Балацкий и Екимова, 2015а). При этом следует особо отметить, что манипулирование может быть как *преднамеренным* (сознательным, умышленным), так и *непреднамеренным* (непроизвольным). Например, сегодняшняя российская практика цитирования позволят авторам научных статей ссылаться на учебники, словари и статистические справочники, что в западных научных изданиях считается недопустимым. В связи с этим высокая цитируемость некоторых российских экономистов может быть обеспечена наличием у них популярных учебно-методических (учебники, учебные пособия и т.п.) и справочных (словари) изданий. Разумеется, такой эффект сильно деформирует истинную оценку значимости исследователя. Среди представителей топ-20 в табл. 1 такие случаи имеют место, в том числе и случаи преднамеренного манипулирования, однако осуществить корректную чистку РИНЦ-показателей и

дать таковой бесспорное обоснование довольно трудно.

Имеется и такой традиционный способ «накачивания» РИНЦ-показателей исследователя, как его включение в различные авторские коллективы. Однако любые подозрения в подобных манипуляциях являются очень индивидуальными и, строго говоря, недоказуемыми, в связи с чем с ними также приходится мириться.

Опыт показывает, что при отсутствии манипулирования между тремя РИНЦ-показателями – числом публикаций, числом цитирований и индексом Хирша исследователя – устанавливается некое естественное соотношение (Балацкий и Екимова, 2015а). На практике же эта естественная пропорция, как правило, сильно искажена для подавляющего большинства экономистов из топ-списка. Это связано с тем обстоятельством, что манипулированию подвергаются, как правило, один или два показателя; искусственно «накачать» все три РИНЦ-параметра одновременно проблематично. Именно этим фактом обусловлена методика усреднения трех РИНЦ-показателей, что позволяет подавлять сильные флуктуации в отдельных составляющих итогового агрегата.

Построенный рейтинг академической активности и популярности (РААП) экономистов нуждается в важном комментарии. Прежде всего, данный рейтинговый продукт понимается во вполне конкретном смысле – активность в смысле *публикуемости*, а популярность в смысле *цитируемости* экономиста. Качество публикаций и их вклад в экономическую науку здесь не оценивается и не подразумевается. В связи с этим передовые позиции в данном рейтинге еще не означают выдающихся научных достижений человека. Тем самым РААП не претендует на выявление гениальных работ и уж тем более гениальных экономистов.

Обсуждая проблему адекватности РААП, следует отметить несколько важных моментов.

Во-первых, хотя окончательное ранжирование может вызывать вопросы с точки зрения уровня и содержательных результатов экономистов, сам набор наиболее популярных исследователей определен в целом верно. Так, в состав первой сотни вошли все наиболее известные ученые страны; в первых двух-трех десятках также оказались все знаковые фигуры отечественного научного Олимпа. Таким образом, если не следовать нумерации списка буквально, то он дает вполне достоверную информацию о лидерах РЭИ.

Во-вторых, РААП не претендует на универсальность, т.к. из него выпадает кластер российских экономистов, активно печатающихся в международных научных изданиях. Как уже нами было отмечено, совместить отечественные и зарубежные издания весьма проблематично. Наличие в стране двух, зачастую непересекающихся, групп экономистов, одна из которых ориентируется на отечественные издания, а другая – на зарубежные, не позволяет построить единый рейтинг, который учитывал бы данное обстоятельство. По-видимому, в течение длительного времени в стране будут сосуществовать, по крайней мере, два рейтинга – для каждой из указанной группы экономистов. При этом вопрос о рейтинговании экономистов-космополитов пока остается открытым. Не исключено, что вопрос о совмещении двух рейтингов вообще не имеет смысла.

В-третьих, РААП относится к разряду «массовых» рейтинговых продуктов, т.е. он учитывает все публикации и цитирования экономистов, существующие в системе РИНЦ. Данное обстоятельство у многих экспертов вызывает отторжение, т.к. в базе РИНЦ присутствуют «мусорные» издания, публикации и цитирования в которых не могут идти наравне с теми, которые фигурируют в элитных журналах. Данный момент является дискуссионным и на нем следует остановиться более подробно.

Выборочный анализ показывает, что, например, у В. И. Нечаева (5-ое место в РААП) и Д. А. Ендовицкого (10-ое место) все публикации и цитирования фигурируют во второстепенных научных изданиях, которые не попадают в разряд

ведущих журналов страны. Другой пример: у А. И. Татаркина (9-ое место) есть заметное число публикаций в элитных журналах (7 статей в «Вопросах экономики», 23 – в «Экономической науке современной России», 6 – в журнале «Регион: экономика и социология»), но во всех этих журналах он является членом редколлегии или редакционного совета; цитирования в ведущих журналах у него также отсутствуют. Таким образом, в числе передовых экономистов страны оказываются и персоны, размещающие свои работы главным образом в низкорейтинговых журналах и в них же получающие подавляющую часть цитирований. Отсюда напрашивается вопрос: правомерно ли использовать алгоритм ранжирования экономистов, который не учитывает качество журналов?

На наш взгляд, ответ на поставленный вопрос очевиден: имеет полное право на существование как «тотальный» РААП, так и некий «элитный» рейтинг, учитывающий качество журналов. Однако в настоящий момент есть ряд обстоятельств, которые позволяют отдать предпочтение первому рейтингу и затрудняют построение второго.

Во-первых, рейтинг экономистов, составленный на основе ежегодных публикаций малого числа лучших журналов, будет заведомо неполным и неустойчивым. Столь малая выборка будет порождать массу сложностей в связи с выпадением в какие-то годы людей, у которых возник краткосрочный спад или перерыв в творческой активности. Чтобы сделать такой рейтинг более эффективным, его надо составлять за 5–10 лет; каждый год этот интервал сдвигается вперед. Тем самым временное поле расширяется, а выборка стабилизируется. Однако сегодня даже лучшие журналы страны не имеют полных текстов своего контента с такой глубиной памяти.

Во-вторых, учет публикаций экономистов в элитных журналах сам по себе хорош, но он игнорирует цитирования в этих журналах. Без этого показателя рейтинг не учитывает обратную связь от рынка, а его учет вручную сегодня является слишком трудоемким. В этом контексте РААП является более репрезентативным и предпочтительным, чем альтернативный «элитный» рейтинг.

В-третьих, для некоторых направлений специализации элитные журналы просто-напросто отсутствуют. Например, таковых нет применительно к аграрной экономике, аудиту, финансам и т.п. Представители этих важных направлений автоматически оказываются на страницах второстепенных журналов, из чего отнюдь не следует, что их публикации являются малозначимыми. Отказываться от максимально демократичного РААП пока явно преждевременно.

По всей видимости, через 2–3 года в стране можно будет начать работу по построению «элитного» рейтинга экономистов, однако пока предлагаемый РААП является наиболее приемлемым.

## 6. Модель академического успеха российских экономистов

Построенный РЭ, помимо всего прочего, имеет значение для «расшифровывания» модели академического успеха российских экономистов. Во многом эта модель определяется такой особенностью системы РИНЦ, как оперирование кумулятивными данными, накопленными за весь период мониторинга. В целом можно выделить несколько факторов персонального успеха лидеров рейтинга.

Во-первых, важным ресурсом успеха является зрелый, если не сказать преклонный, *возраст* экономиста. Это напрямую вытекает из того факта, что для накопления множества статей и цитирований нужно время. Расчеты подтверждают этот вывод. Так, из табл. 2 видно, что средний возраст первых двух групп РЭ предполагает выход человека на пенсию – более 60 лет; в третьей десятке рейтинга могут оказаться люди и предпенсионного возраста. Однако в любом случае молодые люди не могут рассчитывать на лидирующие места в РЭ. Так, в первой десятке минимальный зафиксированный возраст исследователя – 44 года, а во второй – 42. Тем самым даже при самом удачном раскладе в начале турнирного списка могут

оказаться лишь достаточно зрелые исследователи.

Во-вторых, другим весомым фактором успеха служит высокий *административный статус* ученого. Для обоснования этого тезиса введем три группы экономистов: 1-ая группа – рафинированные исследователи, не занимающие административных (руководящих) постов; 2-ая группа – администраторы низового звена, к которым относятся руководители первичных научных подразделений (лаборатории, сектора, кафедры, центры и т.п.); 3-я группа – руководители среднего и высшего звена, куда попадает руководящий состав организаций, а также люди, совмещающие более одной руководящей позиции (например, заведующий кафедрой и председатель диссертационного совета или главный редактор специализированного журнала). Расчеты показывают, что в первой десятке РЭ вообще отсутствуют «чистые» исследователи, тогда как в следующих десятках их число монотонно увеличивается. Тем самым академическая активность и популярность во многом являются производными от административного ресурса ученого.

Таблица 2

Параметры исследователей первых трех десятков РЭ

Рейтинговая группа экономистов	Средний возраст, лет	Административный статус, чел		
		Группа 1	Группа 2	Группа 3
1-ая десятка	60,3	0	1	9
2-ая десятка	65,4	2	4	4
3-я десятка	55,9	3	3	4

Оговоримся, что мы сознательно абстрагируемся от обсуждения направленности причинно-следственных связей: то ли высокая академическая активность и популярность позволяют исследователю получить административный пост, то ли данный пост позволяет достичь высокой активности и популярности. В данном случае достаточно констатации того факта, что эти два явления сопутствуют друг другу. Однако имеющиеся данные подводят к гипотезе, что административный ресурс все-таки является первичным фактором. В связи с этим достаточно указать, что в первой десятке РЭ присутствует три относительно молодых ректора (44–58 лет); в каком-то смысле можно говорить, что административный пост может компенсировать нехватку возрастного ресурса. Более того, имеются многочисленные факты того, что многие администраторы не стесняются оказывать давление на подчиненных требованием цитирования своих работ.

В-третьих, немаловажным фактором академического успеха экономиста является его принадлежность к ведущей *научной корпорации*. Так, среди первых 30 экономистов к институтам системы РАН относится 40%, к Высшей школе экономике (ВШЭ) – 13%, к Финансовому университету (ФУ) – 10%. В Топ–20 преимущество первых двух «корпораций» еще более впечатляющее – 50 и 15% соответственно. Указанные организации имеют в своем арсенале большое число журналов, на страницах которых можно не только размещать свои статьи, но и получить отклики и ссылки на них. При этом личное знакомство в рамках одной организации и нацеленность на ее инфраструктуру (журналы, конференции, семинары, филиалы и т.п.) расширяют поле цитирования активных исследователей по сравнению с представителями периферийных институтов.

В-четвертых, при отсутствии видимой гендерной дискриминации принадлежность к мужскому *полу* увеличивает шансы на успех. Так, среди первых 10 экономистов женщины вообще отсутствуют, а среди первых 30 они составляют 13,3%. Надо сказать, что такой результат в определенном смысле согласуется с общемировым трендом и даже несет в себе признаки «гендерной демократии». Так, среди 74 лауреатов Нобелевской премии по экономике за 1969–2014 гг. имеется только одна женщина, что составляет менее 1,4%. В Топ–100 РЭ женщины

составляют 23%. Таким образом, в топ-листах рейтингов экономистов мужчины безоговорочно доминируют; РЭ в этом смысле не составляет исключения.

В-пятых, видимым фактором успеха экономиста выступает *тематика* его работ и, прежде всего, политическая и идеологическая насыщенность их контента. Здесь достаточно указать на некоторые фамилии. Например, ректор ВШЭ Я. И. Кузьминов (7-ая позиция рейтинга) в течение многих лет выступает в роли главного идеолога и «отца реформ» системы образования в России. Ректор РАНХиГС В. А. Мау (30-ая позиция рейтинга) много лет выступает в качестве главного комментатора политического курса правительства и специфики экономической ситуации; иногда он даже в академических изданиях выступает в соавторстве с федеральными министрами (*Мау и Улюкаев, 2014*). Советник Президента Российской Федерации по вопросам региональной экономической интеграции С. Ю. Глазьев (4-ая позиция РЭ) не только сам участвует в выработке политических решений, но иногда выступает критиком такого мегарегулятора, как Банк России (*Глазьев, 2014*). Академик РАН В. М. Полтерович (17-ое место РЭ) является главным создателем теории реформ, которая напрямую связана с выработкой экономической политики. Экономисты, занимающиеся более узкими и частными проблемами, как правило, не могут претендовать на слишком большую популярность среди своих коллег. Нельзя сказать, что все представители топ–30 эксплуатируют выгодную тематику, однако определенный крен в этом направлении все-таки просматривается.

Разумеется, все перечисленные факторы отнюдь не гарантируют успеха, но, по крайней мере, повышают его вероятность.

#### **7. Рейтинг высших экономических школ России: методология составления и исходные данные**

Идея РВЭШ состоит в составлении рейтинга вузов, занимающихся экономическими исследованиями, в зависимости от числа их публикаций в ведущих российских научных изданиях экономического профиля. Логика такого подхода такова: в ведущих научных журналах страны формируются основные *научные тренды*; кто *доминирует* на страницах этих изданий, тот и определяет научные тренды; в свою очередь, кто формирует научные тренды, тот и обеспечивает более качественное образование в области экономики.

В отличие от персональных участников РЭИ, для которых узкий список лучших журналов выступает в качестве чрезмерно жесткого ограничения, институты могут быть подвергнуты такому анализу в связи с массовым характером присутствия на страницах данных изданий. Тем самым для вузов сегодня можно попытаться учесть то, что для персональных исследователей преждевременно.

Для определения позиции вуза в соответствии с описанным принципом отбираются лучшие экономические журналы России, на страницах которых и формируются основные научные тренды (*Балацкий, 2012*), после чего происходит сбор «вручную» информации об активности вузов на основе указанной в журнальных статьях принадлежности авторов к соответствующим местам работы. В дополнение к этой информации учитывается качество научной среды вузов, которая зависит от наличия в них ведущих ученых страны. Эти сведения берутся из списка трехсот (Топ–300) РЭ.

Особенность алгоритма РВЭШ состоит в том, что выборка изучаемых университетов задается не экзогенно, а эндогенно. Иными словами, набор рейтингуемых вузов заранее не известен, а формируется в процессе сбора исходной информации. В выборку попадают лишь те университеты, чьи сотрудники публикуются в изучаемых журналах. Данный рейтинг базируется на официальных публикациях отобранных журналов. Несмотря на простоту и доступность всех исходных данных для рейтингования вузов, в готовом виде они отсутствуют. В связи с этим разработчик рейтинга осуществляет функции по сбору, систематизации и обработке всей указанной информации.

Алгоритм построения АР включает несколько шагов:

**Шаг 1.** В основе АР лежит показатель  $x_{li}$ , который представляет собой сумму баллов, набранных  $l$ -ым университетом в  $i$ -ом журнале. Тогда рейтинговый балл публикационной активности  $l$ -го университета ( $x_l$ ) определяется по формуле:

$$x_l = \sum_{i=1}^m x_{li} , \quad (3)$$

где  $m$  – число журналов, попавших в выборку ( $m=13$ ).

В отношении первичного показателя  $x_{li}$  имеется несколько правил, которые используются для устранения возможных статистических коллизий.

*Первое правило* состоит в том, что при наличии в статье нескольких ( $n$ ) соавторов, работающих в разных организациях, вузу, в котором работает один из соавторов, присваивается балл, равный  $x_{li}=1/n$ . Если, например, в статье имеется три соавтора, один из которых работает в академическом институте, а двое других – в одном и том же вузе, то этот вуз получает балл, равный  $2/3$ .

*Второе правило* состоит в том, что число организаций, которые представляет тот или иной автор, не имеет значения. Например, если статья написана одним автором, который работает в трех организациях, одна из которых является неким вузом, то этот вуз получает балл, равный единице; если этот автор работает одновременно в трех вузах, то каждый вуз получает балл, равный единице. В основе данного принципа лежит представление о том, что если университет хоть как-то связан с автором статьи, то он участвовал в создании этой статьи в той доле, которая принадлежит рассматриваемому автору статьи (в случае наличия соавторов). Второе правило приводит к тому, что совокупный балл, набранный всеми университетами, оказывается немного больше числа опубликованных статей, однако это смещение не ведет к искажению реальной картины изучаемого процесса.

Учитывая инерционность в репутации журналов, РВЭШ за 2013 год строится на основе данных о лучших журналах за 2015 год.

Итоговый коэффициент публикационной активности  $l$ -ого университета ( $v_l$ ) определяется путем нормирования рейтингового балла публикационной активности по максимальному значению.

**Шаг 2.** Важным показателем исследовательской деятельности вузов является стабильность присутствия их сотрудников на страницах журналов. Некоторые вузы осуществляют точечную экспансию и активно публикуются в одном-двух журналах, тогда как другие университеты идут широким фронтом и присутствуют во всех основных изданиях, хотя и не слишком масштабно. В связи с этим вводится еще один индикатор – *коэффициент стабильности* присутствия  $l$ -ого вуза в отобранных журналах ( $k_l$ ):

$$k_l = \sum_{i=1}^m u_{li} , \quad (4)$$

где  $u_{li}$  – логическая (булева) переменная:

$$u_{li} = \begin{cases} 1, & \text{если } x_{li} > 0 \\ 0, & \text{если } x_{li} = 0 \end{cases} \quad (5)$$

Дальнейшее нормирование коэффициента стабильности по максимальному значению позволяет получить итоговый коэффициент ( $w_l$ ).

**Шаг 3.** Третьим показателем, используемым при построении рейтинга, является коэффициент кадрового потенциала  $l$ -го вуза ( $s_l$ ):

$$s_l = \sum_{j=1}^{L_l} x_{lj} \delta_{lj} , \quad (6)$$

где  $x_{lj}$  – рейтинговый балл  $j$ -го экономиста  $l$ -го вуза в соответствии с РЭ;  $L_l$  – число экономистов  $l$ -го вуза, которые входят в Топ-300 РЭ;  $\delta_{lj}$  – логическая (булева) переменная:

$$\delta_j = \begin{cases} 1, & \text{если } j \in \text{Тор} - 300 \\ 0, & \text{в противном случае} \end{cases} \quad (7)$$

Правило (7) задает алгоритм фильтрации экономистов вуза: если исследователь входит в Тор–300 РААП, то он учитывается при определении кадрового потенциала; в противном случае он исключается из рассмотрения. Тем самым при определении кадрового потенциала вуза учитываются только самые активные экономисты страны.

Итоговый коэффициент кадрового потенциала ( $n_i$ ) университета определяется путем нормирования  $s_i$ .

**Шаг 4.** Для построения итогового рейтинга университетов используется следующая процедура взвешивания трех факторов:

$$c_i = 0,6v_i + 0,3n_i + 0,1w_i \quad (8)$$

Эвристически выбранные весовые коэффициенты позволяют уравновесить масштаб (глубину) и стабильность (обширность) публикаций вуза, а также его кадровый потенциал, косвенно показывающий его возможности в отношении будущих публикаций. При этом предполагается, что главным фактором является масштаб публикаций (больше половины всего влияния), вдвое меньшее значение имеет фактор будущих достижений, тогда как фактор системности публикаций выступает в роли калибрующего коэффициента с минимальным весом.

Отметим, что рейтинг (8) на самом деле является довольно гибким и обобщает использовавшийся ранее похожий алгоритм (*Балацкий и Екимова, 2014*). В дальнейшем данное обобщение позволяет проводить более содержательный анализ моделей развития российских вузов. Однако при желании алгоритм может «сжиматься» за счет обнуления весовых коэффициентов, учитывающих кадровый состав и ширину фронта публикаций. В этом случае можно получить более «чистый» рейтинг публикационной активности отечественных университетов.

## 8. Рейтинг высших экономических школ России: эмпирические результаты

Рейтингование российских вузов для Тор–20 отражено в табл. 3 (полный список см. в *Академический рейтинг высших экономических школ России, 2015*). По состоянию на 2013–2014 гг. в стране насчитывалось 969 вузов, из которых почти каждый в той или иной степени занимается экономическими исследованиями. Тем самым полный РВЭШ, включающий 100 университетов, отражает состояние 10,3% рынка, а усеченный рейтинг из 20 вузов – 2%.

Полученные результаты являются предсказуемыми и достаточно хорошо соотносятся с более ранними аналогичными исследованиями (*Балацкий и Екимова, 2014*). Важный вывод из полученных данных следующий: в стране сложилось два главных центра концентрации научных сил – ВШЭ с ее колоссальной публикационной активностью и ФУ с его многочисленной кадровой когортой. При этом даже в первой десятке вузов происходит серьезная борьба, сопровождающаяся рокировкой мест. Например, в похожем рейтинге за 2010–2012 гг. (*Академический рейтинг экономических вузов России, 2013*) Государственный университет управления (ГУУ) занял 6-е место, тогда как в 2013 г. он оказался уже на 13-м. Учитывая, что обвальное высвобождение кадров в ГУУ началось в середине 2014 года, можно прогнозировать, что в 2014 г. его позиции еще больше ухудшатся, а в 2015 г. он может оказаться в конце Тор–100 РВЭШ. Это типичный случай быстрой потери вузом передового места в рейтинге из-за неудачных внутренних реформ.

Надо сказать, что грядущая высокая подвижность РВЭШ во многом вызвана продолжающейся реформой высшей школы, которая очень неравномерно воздействует на вузы. Некоторые из них неправомерно усиливаются, некоторые – катастрофически ослабевают. Иными словами, действия макрорегулятора выступают непосредственной причиной рейтинговых рокировок.

Таблица 3

## Рейтинг высших экономических школ России, 2013 г.

№	Университет	Итоговый балл, %	Частные показатели		
			Коэффициент публикационной активности ( $\nu$ ), %	Коэффициент кадрового потенциала ( $n$ ), %	Коэффициент стабильности ( $w$ ), %
1	Высшая школа экономики (ВШЭ)	100,0	100,0	81,9	100,0
2	Финансовый университет при Правительстве РФ (ФУ)	52,6	21,4	100,0	69,2
3	Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ)	38,6	33,7	38,8	46,1
4	Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова (МГУ)	33,0	24,8	36,6	53,8
5	Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС)	27,1	15,2	39,7	46,1
6	Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (РЭУ)	15,9	2,1	38,4	23,0
7	Санкт-Петербургский государственный экономический университет (СПбГЭУ)	10,0	2,3	19,2	23,0
8	Московский государственный институт международных отношений (МГИМО)	8,1	7,9	4,6	15,3
9	Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К. А. Тимирязева (РГАУ)	7,7	0,0	24,3	0,0
10	Ставропольский государственный аграрный университет (СГАУ)	7,5	0,0	23,7	0,0
11	Волгоградский государственный университет (ВолГУ)	6,9	3,2	7,6	23,0
12	Кубанский государственный университет (КузГУ)	6,2	0,0	19,7	0,0
13	Государственный университет управления (ГУУ)	6,0	4,6	4,8	15,3
14	Воронежский государственный университет (ВорГУ)	5,9	0,0	18,8	0,0
15	Южный федеральный университет (ЮФУ)	5,8	2,7	5,3	23,0
16	Новосибирский государственный университет (НГУ)	5,5	3,6	0,0	30,7
17	Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)	4,7	0,0	14,8	0,0
18	Российская экономическая школа (РЭШ)	5,4	4,6	0,0	23,0
19	Кубанский государственный аграрный университет (КузГАУ)	5,2	0,0	16,3	0,0
20	Финансово-технологическая академия (ФТА)	5,1	0,9	11,8	7,6

Следует отметить, что состав вузов-лидеров в РВЭШ соответствует всем традиционным представлениям о российском рынке высшего экономического образования. Однако некоторые перестановки все-таки имеются. Например, СПбГУ обогнал МГУ, хотя раньше такой результат не наблюдался. Аналогичным образом МГИМО отстал от РЭУ, хотя в предыдущих раундах рейтингования результат был обратным (*Академический рейтинг экономических вузов России, 2013*). Данные факты во многом вызваны тем обстоятельством, что ранжирование ведется по данным журналов только за один год, что делает сам рейтинг более подвижным за счет улавливания всех спадов в активности вузов.

Экспертный анализ показывает, что построенный рейтинг в целом задает верную градацию успехов исследовательских школ российских вузов и может использоваться для более пристального изучения их моделей развития.

### 9. Модели развития вузов и дискуссионные вопросы

Построенный рейтинг в силу своей внутренней структуры может использоваться для более глубокого анализа моделей развития разных университетов страны. Например, можно говорить о *зрелых* высших школах, где все рейтинговые индикаторы отличны от нуля ( $v > 0, n > 0, w > 0$ ), и *зарождающихся*, где один или два рейтинговых индикатора равны нулю. Например, из первой десятки РВЭШ РГАУ и СГАУ попадают в разряд очень активных, но еще только зарождающихся высших экономических школ. В связи с этим хорошие результаты данных вузов, скорее всего, могут быть нестабильными и в будущем они либо превратятся в зрелые школы, либо упустят свои передовые позиции. Первые 8 вузов РВЭШ представляют собой типичные примеры зрелых экономических школ, которые в будущем вряд ли уступят свои позиции другим университетам.

Еще более содержательный анализ может быть сделан на основе сопоставления значений рейтинговых параметров. Так, вуз можно отнести к *глобально активной* высшей школе, если для него характерен менее высокий кадровый потенциал по сравнению с показателями публикуемости:  $n < v, n < w$ . К числу таковых относятся ВШЭ и МГИМО. К *локально активной* высшей школе вуз можно отнести, если его кадровый потенциал меньше показателя глубины публикуемости, но больше показателя широты фронта публикаций:  $n < v, n > w$ . Иными словами, сотрудники вуза активно печатаются, но в слишком узком сегменте ведущих журналов. Опыт показывает, что такие стратегии встречаются весьма редко в отличие от *локально стагнирующей* высшей школы, для которой характерна обратная ситуация, когда кадровый потенциал больше показателя глубины публикуемости, но меньше показателя широты фронта публикаций: или  $n > v, n < w$ . К их числу относятся МГУ, РАНХиГС, СПбГЭУ, ВолГУ, ГУУ и ЮФУ. И, наконец, можно говорить о *глобально стагнирующей* высшей школе, когда кадровый потенциал выше обоих показателей публикуемости:  $n > v, n > w$ . Среди таковых ФУ, СПбГУ, РЭУ и ФТА.

Подобная диагностика помимо всего прочего позволяет руководству вузов принимать управленческие решения по корректировке сложившейся модели развития. Тем самым РВЭШ может использоваться не только для внешнего позиционирования вузов, но и для нормализации их внутренней жизни.

Оговоримся, что данная интерпретация моделей развития вузов является прямым следствием внутренней конфигурации РВЭШ. Между тем против такой трактовки имеются контраргументы. Например, насколько правомерно говорить о том, что отечественные аграрные университеты выступают в качестве оплотов молодых исследовательских коллективов? И как вписывается в РВЭШ тот факт, что многие передовые вузы страны сейчас предпринимают титанические усилия по увеличению числа публикаций в журналах, индексируемых в базах WoS и «Scopus», на фоне сокращения активности в российских изданиях? Например, в СПбГУ, попавшем в категорию глобально стагнирующих вузов, создана Школа менеджмента, которая заняла 61-ое место в рейтинге европейских бизнес-школ,

составленном газетой «The Financial Times» (*European Business School Rankings, 2014*).

Во-первых, данные факты не отрицают того, что в стагнирующих вузах имеется недоиспользование кадрового потенциала. Не исключено, что некоторые из стагнирующих вузов при имеющихся в их распоряжении ресурсах могут добиться еще более впечатляющих результатов.

Во-вторых, аграрные университеты во многом являются не до конца проявившими себя в российских условиях, в том числе в области экономической науки. Данное положение дел не является типичным. Достаточно указать, что в США Техасский университет сельского хозяйства и механизации (Texas A&M University; A&M – Agricultural and Mechanical) совместно с университетом Флориды (University of Florida) готовит ежегодный рейтинг *Management Department Productivity Rankings*, который оценивает продуктивность факультетов менеджмента университетов США и Канады. При этом сам *Texas A&M University* в период 2008–2009 гг. занимал в этом рейтинге места с 3-го по 26-е, что недвусмысленно говорит о том, что в данном вузе имеется сильная экономическая школа (Балацкий, 2012). В случае России весьма показательным служит тот факт, что на протяжении 10 лет за 2006–2015 гг. в Межвузовской олимпиаде по истории экономических учений среди немногих вузов-участников почти всегда присутствовал РГАУ (Толкачев, 2012). Есть основания полагать, что это явные признаки нарождающейся экономической школы в РГАУ.

В-третьих, вопрос о соотношении национальных и международных достижений вузов является очень дискуссионным. Например, Б. Кларк справедливо полагает, что вузы проходят естественные стадии своего развития, последовательно становясь заведениями регионального, национального и международного значения (Кларк, 2011). Не исключено, что взятый в России курс на вхождение в глобальные рейтинги университетов не учитывает этой закономерности и приводят к «перескакиванию» одной, а иногда и двух, стадий. Строго говоря, университеты, вышедшие на международный уровень, должны быть по определению национальными лидерами. Если такого не наблюдается, то это может опять-таки служить поводом для корректировки руководством вуза своей модели развития.

## 10. Заключение

Проведенное рейтингование участников РЭИ позволяет не только обозначить очаги научной активности в России, но и увидеть модели успеха как отдельных персон, так и целых институтов. Разумеется, все полученные количественные ориентиры являются весьма условными и могут использоваться только с очень сильными оговорками. По крайней мере, их нельзя переоценивать и механистически использовать к оценке отдельных исследователей или вузов.

Скорее всего, в ближайшие годы будут предложены не только модификации и усовершенствования предложенных РЭ и РВЭШ, но и новые рейтинговые продукты, а также механизмы их координации и сопряжения. В дальнейшем следует ожидать многочисленных экспериментов по ранжированию различных сегментов РЭИ – и данная статья является лишь одним из первых шагов в этом направлении.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Академический рейтинг высших экономических школ России (2015). // *Неэргодическая экономика*. (<http://nonerg-econ.ru/cat/9/9> - Дата обращения: 26.03.2015).

Академический рейтинг экономических вузов России (2013). // *Капитал страны*. (<http://kapital-rus.ru/articles/article/232932/> - Дата обращения: 17.06.2013).

Аукуционек С. и Чуркина Г. (2002). Экономические журналы в период рыночных реформ // *Вопросы экономики*, № 2, с. 130–145.

Балацкий Е. В. (2012). Мировой опыт составления и использования

рейтингов университетских факультетов // *Общество и экономика*, № 9, с. 155–173.

Балацкий Е. В. (2013). Академические успехи российских университетов экономического профиля // *Европейский журнал экономических исследований*, № 2, с. 64–76.

Балацкий Е. В. и Екимова Н. А. (2014). Академическая результативность высших экономических школ России // *Terra Economicus*, Т. 12, № 1, с. 13–27.

Балацкий Е. В. и Екимова Н. А. (2015а). Проблема манипулирования в системе РИНЦ // *Вестник УрФУ. Серия экономика и управление*, № 2, с. 166–178.

Балацкий Е. В. и Екимова Н. А. (2015б). Опыт рейтингования российских экономических журналов // *Вопросы экономики*, № 8, с. 1–17.

Библиографическая база данных RePec IDEAS (2015). (<https://ideas.repec.org/> - Дата обращения: 26.03.2015).

Глазьев С. (2014). Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике // *Вопросы экономики*, № 9, с. 13–29.

Дежина И. Г. и Дашкеев В. В. (2008). Есть ли в России ведущие экономисты и кто они? М.: ИЭПП, 21 с.

Золотая А. (2010). Лучшие финансовые вузы России // *Финанс*, № 39(370). (<http://www.finansmag.ru/96369/> - Дата обращения: 02.04.2015).

Кларк Б. Р. (2011). Поддержание изменений в университетах. Преимущество кейс-стади и концепций. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Мау В. и Улюкаев А. (2014). Глобальный кризис и тенденции экономического развития // *Вопросы экономики*, № 11, с. 4–24.

Михайлова К. (2013). Известные российские экономисты // *Инвестиции в России*. (<http://www.investmentrussia.ru/svoi-biznes/marketing/reiting-economistov.html> - Дата обращения: 09.09.2013).

Полный доступ к данным Thomson Reuters Web of Science получают российские учреждения (2014). (<http://education-events.ru/2014/06/03/russian-institutions-have-access-to-thomson-reuters-web-of-science/> - Дата обращения: 03.06.2014).

Рейтинг ведущих экономистов России (2015). // *Неэргодическая экономика*. (<http://nonerg-econ.ru/cat/9/7/> - Дата обращения: 25.03.2015).

Рейтинг вузов по специальности Экономика (2014). // *Типичный абитуриент*. (<http://www.tabiturient.ru/ratec.html> - Дата обращения: 03.06.2014).

Рейтинги репутации российских вузов по техническим и экономическим направлениям (2014). // *Эксперт РА*. ([http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz2014/vuz\\_reputation\\_2014](http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz2014/vuz_reputation_2014) - Дата обращения: 05.06.2014).

Сайт подразделения по научным исследованиям и интеллектуальной собственности компании Thomson Reuters Web of Science (2015). (<http://wokinfo.com/> - Дата обращения: 20.03.2015).

Толкачев С. А. (2012). VII Межвузовская олимпиада по истории экономических учений // *Капитал страны*. (<http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/207360> - Дата обращения: 15.05.2012).

European Business School Rankings 2014 // *The Financial Times* (<http://rankings.ft.com/businessschoolrankings/european-business-school-rankings-2014> - Дата обращения: 05.06.2014).

Mirkin B. and Orlov M. (2014). Research impact: Level of results, citation, merit: Working paper WP7/2014/09. Moscow: Higher School of Economics Publ. House, 40 p.

Thomson Reuters наградила самых влиятельных ученых из России. (2014). // *Lenta.ru* (<http://lenta.ru/news/2014/09/25/thomreuters/> - Дата обращения: 25.09.2014).

Top 25% Institutions and Economists in Russia, as of January 2015. (2015). // *Библиографическая база данных RePec IDEAS* (<https://ideas.repec.org/top/top.russia.html#authors> - Дата обращения: 30.03.2015).

## REFERENCES

- Academic Ranking of Economic Universities of Russia (2013). // *Capital of the Country*. (<http://kapital-rus.ru/articles/article/232932/> - Access Date: 17.06.2013). (In Russian).
- Academic Ranking of Russian Schools of Economics (2015). // *Nonergodic Economy*. (<http://nonerg-econ.ru/cat/9/9/> - Access Date: 26.03.2015). (In Russian).
- Aukutsionek S. and Churkina G. (2002). Economic journals in the Period of Market Reforms. *Voprosy Ekonomiki*, no. 2, pp. 130–145. (In Russian).
- Balatsky E. V. (2012). World Experience of Compiling and Using Ratings of University Faculties. *Society and Economy*, no. 9, pp. 155–173. (In Russian).
- Balatsky E. V. (2013). Academic Achievements of Russian Universities in Economics. *European Journal of Economic Research*, no. 2, pp. 64–76. (In Russian).
- Balatsky E. V. and Ekimova N. A. (2014). Academic performance of Russian School of Economics. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 12, no. 1, pp. 13–27. (In Russian).
- Balatsky E. V. and Ekimova N. A. (2015a). The problem of manipulation in the RISC. *Vestnik UrFU. Economics and Management*, no. 2, pp. 166–178. (In Russian).
- Balatsky E. V. and Ekimova N. A. (2015b). Experience in Rating of Russian Economic Journals. *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 1–17. (In Russian).
- Bibliographic Database RePEc IDEAS (2015). (<https://ideas.repec.org/> - Access Date: 26.03.2015).
- Dezhina I. G. and Dashkeev V. V. (2008). Does Russia Have Leading Economists, and Who are They? Moscow, IET, 21 p. (In Russian).
- European Business School Rankings 2014 (2014). // *The Financial Times*. (<http://rankings.ft.com/businessschoolrankings/european-business-school-rankings-2014> - Access Date: 05.06.2014).
- Full Access to the Data of Thomson Reuters Web of Science Will Get Russian Institutions (2014). (<http://education-events.ru/2014/06/03/russian-institutions-have-access-to-thomson-reuters-web-of-science/> - Access Date: 03.06.2014). (In Russian).
- Glazyev S. (2014). US Sanctions and the Policy of the Bank of Russia: a Double Blow to the National Economy. *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, pp. 13–29. (In Russian).
- Klark B. R. (2011). The Higher Education System: Academic Organization in Cross-National Perspective. Moscow, Publ. House of the Higher School of Economics. (In Russian).
- Mau V. and Ulyukaev A. (2014). The Global Crisis and the Economic Trends of Development. *Voprosy Ekonomiki*, no. 11, pp. 4–24. (In Russian).
- Mikhailova K. (2013). Famous Russian Economists // *Investments in Russia*. (<http://www.investmentrussia.ru/svoi-biznes/marketing/reiting-economistov.html> - Access Date: 09.09.2013). (In Russian).
- Mirkin B. and Orlov M. (2014). Research impact: Level of results, citation, merit: Working paper WP7/2014/09. Moscow, Higher School of Economics Publ. House, 40 p.
- Ranking of Leading Economists in Russia (2015). // *Nonergodic economy*. (<http://nonerg-econ.ru/cat/9/7/> - Access Date: 25.03.2015). (In Russian).
- Rating of Universities by degree in Economics (2014). // *Typical Applicant*. (<http://www.tabiturient.ru/ratec.html> - Access Date: 03.06.2014). (In Russian).
- Reputation Rating of Russian Universities on Technical and Economic Fields (2014). // *Expert RA*. ([http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz2014/vuz\\_reputation\\_2014](http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz2014/vuz_reputation_2014) - Access Date: 05.06.2014). (In Russian).
- Thomson Reuters Has Awarded the Most Influential Scientists of Russia (2014). // *Lenta.ru*. (<http://lenta.ru/news/2014/09/25/thomreuters/> - Access Date: 25.09.2014). (In Russian).
- Tolkachev S. A. (2012). VII Interuniversity Olympiad in History of Economic Thought // *Capital of the Country*. (<http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/207360> - Access Date: 15.05.2012). (In Russian).
- Top 25% Institutions and Economists in Russia, as of January 2015 (2015). // *Bibliographic Database RePEc IDEAS*. (<https://ideas.repec.org/top/>

top.russia.html#authors – Access Date: 30.03.2015).

Web Site of Research and Intellectual Property Department of Thomson Reuters Web of Science. (2015). (<http://wokinfo.com/> - Access Date: 20.03.2015). (In Russian).

Zolotaya A. (2010). Most financial institutions of Russia. *Finance*, no. 39(370). (<http://www.finansmag.ru/96369/> - Access Date: 02.04.2015). (In Russian).

## ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ЗНАЧИМОСТИ ЭФФЕКТОВ ВНЕШНЕГО КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ\*

КУРБАТОВА МАРГАРИТА ВЛАДИМИРОВНА,

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

КАГАН ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,

*кандидат технических наук, доцент кафедры автоматизации  
исследований и технической кибернетики,  
Кемеровский государственный университет, г. Кемерово,  
e-mail: kaganes@mail.ru*

*В последние десятилетия изменилась государственная политика в отношении высшего образования. Эти изменения оказались частью общих программ повышения эффективности общественного сектора. Правительства разных стран провели демонтаж ранее сложившейся системы государственного регулирования высшего образования и предприняли попытку выстроить в отрасли квазирыночные структуры. В современных исследованиях экономики образования подобные преобразования подаются как своевременная и прогрессивная реформа, причем акцент делается на замещении бюрократического управления механизмами конкуренции и современными менеджеральными инструментами. Ортодоксально рыночному подходу оппонировать экономико-институциональные и социологические исследования последствий развития квазирынков и внедрения менеджеральных инструментов в систему управления высшим образованием. В них обращается внимание на то, что в общественном секторе приемы оценки результатов и повышения эффективности деятельности организаций и работников, характерные для частного сектора, нередко дают результаты, отличные от ожидаемых.*

*В данном исследовании для проведения оценки последствий внедрения менеджеральных инструментов внешнего контроля деятельности преподавателей вузов используется методика, основанная на выделении отдельных структурных составляющих (эффектов) и построении на их основе многоуровневой иерархической модели. Каждая составляющая этой модели (отдельный эффект) характеризуется степенью значимости (важностью) и степенью выраженности. В данной статье проведена систематизация и приведены результаты оценки степени значимости эффектов внешнего контроля деятельности преподавателей российских вузов, внедряемых в условиях развития квазирыночных механизмов функционирования системы высшего образования.*

**Ключевые слова:** *новый государственный менеджмент; высшее образование; преподаватель; академические стандарты; внешний контроль; формализация деятельности.*

\* Статья выполнена при поддержке гранта РФФИ №14-06-00251.

## SIGNIFICANCE ASSESSMENT OF THE EXTERNAL CONTROL EFFECTS OF LECTURERS

KURBATOVA MARGARITA, V.,

*Doctor of Economics (DSc), Professor,  
Head of the Department «Economic Theory and State Management»,  
Kemerovo State University, Kemerovo,  
e-mail: kmv@kemsu.ru*

KAGAN ELENA, S.,

*Candidate of Technical Sciences,  
Associate Professor of the Department «Automation Research and Technical Cybernetics»,  
Kemerovo State University, Kemerovo,  
e-mail: kaganes@kemsu.ru*

*The state policy regarding higher education has changed in the last decade. These changes were part of the efficiency programs of the public sector. Governments of different countries ruined previously existing system of higher education state regulation and attempted to build the quasi-market structure in the higher education industry. Such transformations served as timely and progressive reforms in the recent studies of the economics of education. Substitution of bureaucratic management mechanisms and modern competition managerial tools are articulated. Economic and institutional and sociological studies on the effects of the introduction of quasi-markets and managerial tools in higher education governance oppose to orthodox market approach. They drew attention to the fact that evaluation methods and improve the effectiveness of organizations and employees that are typical of the private sector often produce results that differ from those in the public sector. To assess the consequences of the introduction of managerial tools of external control activities of university lecturers used a methodology based on the allocation of the individual structural components (effects) and building on their basis of a multi-level hierarchical model in the research. Each component of the model (single effect) is characterized by a degree of significance (importance) and the degree of severity. The results of the systematization and assessment of the significance of the effects of external control activity of lecturers of Russian universities implemented in conditions of quasi-market mechanisms of the higher education system are highlighted in the paper.*

**Keywords:** *new public management; higher education; lecturer; academic standards; external control; activity formalization.*

**JEL:** *A19, B59, E02, P50.*

В последние десятилетия в разных странах мира существенным образом меняется экономическая политика в отношении высшего образования. Данные изменения являются частью общих программ повышения эффективности общественного сектора, ставших актуальными в условиях превращения сфер производства человеческого капитала (прежде всего образования и здравоохранения) в самостоятельные отрасли производства услуг для домохозяйств, фирм и государства. С 1970-х годов правительства разных стран проводят демонтаж ранее сложившихся систем государственного регулирования данного сектора и ее замену квазирыночными структурами. В современных исследованиях экономики образования подобные преобразования подаются как своевременная и прогрессивная реформа, акцент делается на замещении бюрократического управления механизмами конкуренции и современными менеджеральными инструментами. Ле Гранд Д. показывает преимущества модели «невидимой руки»

выбора и конкуренции как средства предоставления общественных услуг (*Ле Гранд, 2011*). Крулл В. отмечает, что «система политического и финансового патроната» государства над вузами замещается «контрактным партнерством», основанным на применении процедур бюджетирования, индикаторов результатов деятельности, методик оценивания и бенчмаркинга (*Крулл, 2011. С. 155*). Павлюткин И. В. обращает внимание на то, что при переходе к «новому государственному менеджменту» предпринимательская форма управления вуза замещает бюрократическую и коллегиальную систему управления (*Павлюткин, 2004. С. 62, 63*). Общественности без каких-либо развернутого доказательства предлагается принять утверждение, что конкуренция и рынок способны обеспечить более эффективное использование ресурсов в общественном секторе, а государство должно сконструировать квазирынки для организаций, действующих в общественном секторе, и заменить ими бюрократическую систему государственного заказа (*Андрущак, 2005. С. 347*).

Ортодоксальному рыночному подходу противостоят экономико-институциональные и социологические исследования последствий развития квазирынков и внедрения менеджеральных инструментов в регулирование высшего образования. В современных институциональных исследованиях обращается внимание на то, что в общественном секторе приемы оценки результатов и повышения эффективности деятельности организаций и работников, характерные для частного сектора, нередко дают результаты, отличные от ожидаемых. Дело в том, что превращение вузов в клиентоориентированные организации, а преподавателей – в обычных наемных работников коренным образом, меняет организационную культуру и стимулы деятельности (*Дим, 2004*). Меняется положение преподавателей, «менеджеры начинают играть более важную роль, чем ученые» (*Хед, 2011. С. 289*). Одновременно с этим формируется «бюрократическая вертикаль, работающая по принципу командного контроля» деятельности преподавателей, заинтересованная в *демонстрации* перед налогоплательщиками своих усилий по предоставлению «качественного продукта» (*Хед, 2011. С. 287, 288*). Происходит замещение стимулов, основанных на действующих неформальных нормах академических стандартов определенного профессионального сообщества и репутационных механизмах контроля на стимулы, задаваемые квазирыночными условиями, искусственно формируемыми государством и соответствующими им механизмами внешнего оценивания и контроля. Данные механизмы опутывает вузы, подталкивая их работать на показатель (*Тамбовцев, 2006. С. 10*). В литературе описываются эффекты, проявляющиеся в странах, внедряющих механизмы «нового государственного менеджмента», такие как: усиление зависимости преподавателей от администрации факультетов и вузов, развертывание конкуренции за рабочее место и увеличение нагрузки на преподавателей (*Гилл, 2009*).

В России реформирование общественного сектора на принципах «нового государственного менеджмента» было запущено лишь в начале XXI века (*Баранов, 2012; Сигман, 2008; Тамбовцев, 2006*), однако его эффекты уже существенным образом сказываются на деятельности преподавателей российских вузов. **Цель** данной статьи – описание, систематизация и оценка степени значимости эффектов внешнего контроля деятельности преподавателей российских вузов, внедряемых в условиях развития квазирыночных механизмов функционирования системы высшего образования.

Для проведения комплексной оценки последствий внедрения инструментов внешнего контроля деятельности преподавателей вузов в данном исследовании используется методика, основанная на применении метода анализа иерархий (МАИ) и аппарата теории нечетких множеств. Выделяются отдельные структурные составляющие (эффекты) внешнего контроля и строится их многоуровневая иерархическая модель. Каждая составляющая этой модели (отдельный эффект) характеризуется степенью значимости (важностью) и степенью выраженности. Оценка значимости компонентов модели производится на основе обработки данных

экспертного опроса, полученного методом парных сравнений. Для этого применяется метод анализа иерархий (МАИ) (Каган, 2015). В данной статье приведены результаты оценки степени значимости отдельных эффектов внешнего контроля деятельности преподавателей вузов.

### Иерархическая модель эффектов внедрения системы внешнего контроля деятельности преподавателей

На первом этапе исследования эффектов внешнего контроля деятельности преподавателей российских вузов была проведена серия полустандартизованных интервью с преподавателями вузов г. Кемерово. Респондентам задавались вопросы об особенностях восприятия показателей, целей внешнего оценивания и внутреннего рейтингования в вузе, изменениях в содержании деятельности преподавателей и структуре затрат времени на различные виды работ и пр. (Курбатова и Донова, 2015). Обработка текстов интервью позволила построить иерархическую систему эффектов, как ответ на уже идущие и предполагаемые изменения положения преподавателей по итогам реформирования вузов (см. рис. 1). Данная модель имеет 3 уровня и систематизирует эффекты разного рода.

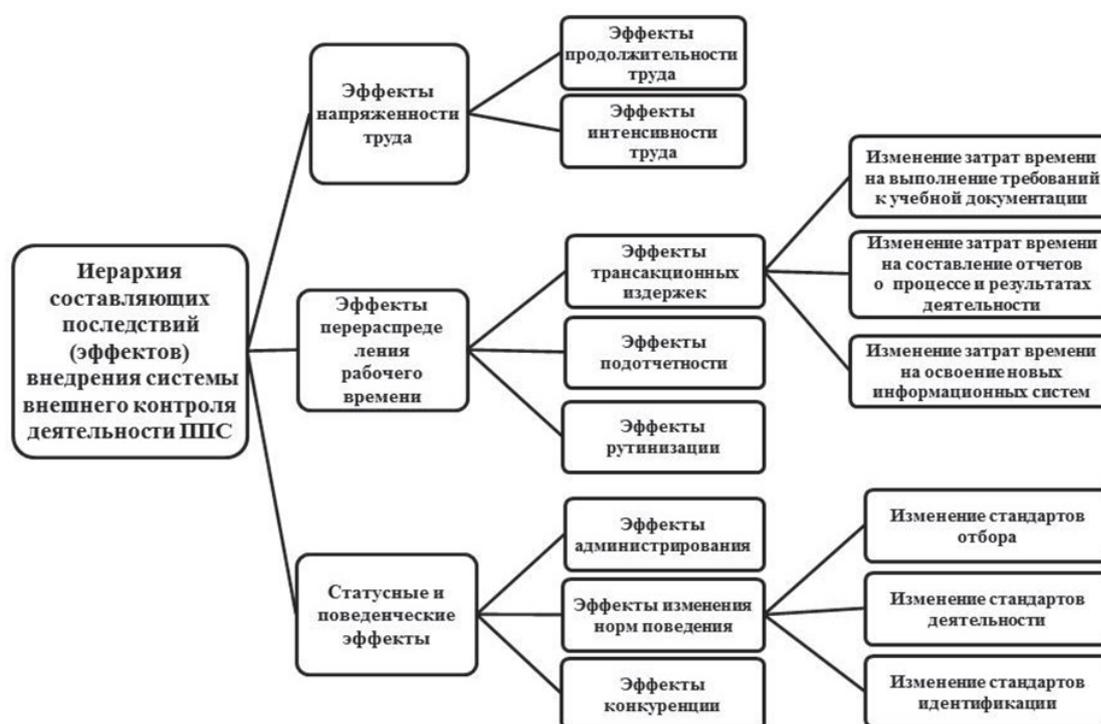


Рис. 1. Иерархия составляющих последствий (эффектов) внедрения системы внешнего контроля деятельности ППС

Источник: составлено авторами.

На втором этапе исследования методом парных сравнений экспертами была оценена сравнительная значимость выделенных эффектов. Данные эффекты имеют для преподавателей различную степень значимости, т. е. степени воздействия на их профессиональную деятельность. Они могут иметь разную направленность, как позитивную, так и негативную, например, снижение/рост транзакционных издержек; позитивные/негативные эффекты конкуренции. Главным при оценке значимости стала разная степень воздействия внешнего контроля на отдельные стороны деятельности преподавателей, разная значимость эффектов внешнего контроля с точки зрения изменений основных параметров и условий профессиональной деятельности. Направленность выявленных эффектов и их силу

(т. е. величину произошедших/ожидаемых сдвигов) предполагается выявить на последующих этапах исследования, при оценке отдельными преподавателями степени их выраженности.

В качестве экспертов были привлечены преподаватели вузов Екатеринбурга, Кемерово, Красноярска, Москвы, Новосибирска, Омска, Санкт-Петербурга. Всего для количественной оценки было использовано 22 интервью экспертов, а с учетом первого раунда интервью для качественного анализа используется 27 интервью. При анализе полученных результатов следует учитывать следующие обстоятельства опроса экспертов. Во-первых, эксперты работают в вузах, разного статуса: в Федеральных университетах, Научно-исследовательских университетах, вузах, занимающих и высокие, и низкие места в рейтингах вузов, в филиалах. Во-вторых, эксперты работают в вузах, находящихся на разных стадиях государственной аккредитации (в процессе подготовки, завершения процедур, в середине цикла), что отражается в оценках значимости эффектов. В-третьих, эксперты обладают разным формальным и неформальным статусом и опытом работы. Отдельно следует отметить, что среди опрошенных экспертов есть экономисты-институционалисты и социологи, которые предложили собственные обобщения существующих практик. Все это предопределяет различие в количественных оценках степени значимости выделенных эффектов. Для получения обобщенного мнения экспертов их оценки были представлены в виде агрегированных показателей, вычисляемых с помощью геометрического среднего.

На первом уровне иерархии были выделены 3 типа эффектов:

- Эффекты напряженности труда - последствия внедрения внешнего контроля деятельности преподавателей вузов, проявляющиеся в изменении объемов затрат труда.
- Эффекты перераспределения рабочего времени - последствия, проявляющиеся в изменении содержания труда (характера труда и соотношения между различными направлениями деятельности).
- Статусные и поведенческие эффекты - последствия, проявляющиеся в изменениях системы отношений и социально-экономического положения преподавателей вузов.

В результате исследования получены следующие оценки значимости эффектов первого уровня иерархии (см. табл. 1).

Таблица 1

**Оценка степени значимости эффектов первого уровня**

№	Эффекты первого уровня иерархии	Степень значимости
1.	Изменения в продолжительности и интенсивности деятельности (эффекты напряженности труда)	0,48
2.	Изменения в содержании деятельности (эффекты перераспределения рабочего времени)	0,27
3.	Изменения в системе отношений и социально-экономическом положении преподавателей вузов (статусные и поведенческие эффекты)	0,25
		1,00

*Источник: составлено авторами.*

Можно выделить два подхода экспертов к оценке степени значимости эффектов первого уровня. Часть экспертов на первое место, с высокой оценкой значимости, ставятся эффекты напряженности; эффекты перераспределения времени рассматриваются как результат приспособления к новым условиям и росту затрат времени; статусные и поведенческие эффекты рассматриваются как вторичные: «Главное – время. Люди адаптируются. Пытаются действовать по шаблону, экономить время. Статусные и поведенческие эффекты - можно

*перетерпеть».* Другая часть экспертов на первое место ставит эффекты перераспределения времени, эффекты напряженности труда оцениваются ниже: *«на первом месте перераспределение рабочего времени, а уже как следствие – эффект напряженности труда. А на последнем месте – статусные и поведенческие эффекты. Поскольку мы говорим о внешнем контроле, поскольку это не наша инициатива, то проявляющиеся в культуре изменения – они инерционны, они позже пойдут, они происходят из этого институционального давления, но они отложены по времени».*

Оба подхода экспертов к оцениванию степени значимости эффектов первого уровня исходят из одного и того же посыла – в меняющихся условиях преподаватели (добровольно или вынужденно) делают выбор в пользу работы в вузе, сохранения высокого качества этой работы. Преподаватель выбирает между альтернативами: либо принять новые условия, либо же уйти из вуза: *«меня ставят в новые условия, и сначала я принимаю эти условия (я же человек свободный, я могу и не работать доцентом, если работаю – значит, условия приняты)».* В свою очередь суть изменений, по общему мнению экспертов, заключается, в том, что новые требования подотчетности и прозрачности вузов и деятельности преподавателей формируют значительный объем бессмысленной «бумажной работы»: *«появилось очень много работы с бумагами, переделка каких-то программ, которые, в общем-то, и не нужны».* Далее эксперты расходятся в своих оценках. Одни указывают на то, что выполнение преподавателями новых требований идет в основном за счет сокращения свободного времени и роста напряженности труда, другие – в первую очередь за счет перераспределения рабочего времени.

Анализ полученного результата с точки зрения теоретических концепций экономики труда (рационального выбора работником продолжительности и уровня интенсивности труда) показывает: общее в данных подходах заключается в том, что эксперты оценивают эффекты внешнего контроля, прежде всего, через призму влияния на академическое вознаграждение. Как отмечает Я. Кузьминов, «преподаватель вуза должен идентифицировать нематериальный доход от своего занятия и придавать ему ценность, которая может компенсировать более низкий уровень дохода по сравнению с альтернативным использованием его человеческого капитала» (*Контракты в академическом мире, 2011. С. 17*). Структура вознаграждения преподавателя отличается от структуры вознаграждения других работников, во-первых, большей долей неденежного вознаграждения, во-вторых, большей долей в неденежном вознаграждении академического вознаграждения - возможностью относительно свободно распоряжаться рабочим временем в интересах профессиональной творческой деятельности, иметь командировки на конференции, получать оплачиваемые творческие отпуска и т. п. Различие подходов заключается в том, что изменения в вузах идут разными темпами, поэтому уровень давления и характер приспособления к меняющимся условиям происходит по-разному.

Полученная общая количественная оценка степени значимости эффектов первого уровня иерархии отразила преобладание следующей логики: снижение неденежного вознаграждения преподавателя, связанного с возможностью относительно свободно распоряжаться рабочим временем в интересах профессионального развития, сохранения академических норм и стандартов концентрируется в растущей напряженности труда (его продолжительности и интенсивности). Происходят более существенные изменения напряженности труда, обусловленные дополнительными затратами на сохранение на локальном уровне прежних норм работы со студентами, научной деятельности, профессиональных коммуникаций и т. п. Так, один из экспертов комментирует оценку значимости эффектов следующим образом: *«У меня приоритет все равно за учебной работой, работой со студентами. А вот все эти бумажки – отчеты, рабочие программы – это ночью, как попало, по остаточному принципу».* Другой эксперт с сожалением отмечает неизбежное сокращение свободного времени и негативные последствия этого снижения на профессиональную деятельность: *«...я считаю, что у нас*

*неправильно выстроена система работы и отдыха. Я считаю, что преподаватель, как и любой человек, должен отдыхать, причем не только в июле, августе. А сейчас даже этого нет, потому что заставляют в комиссиях приемных сидеть, работать и т.д.»*

В вузах с особым статусом и лучшей ресурсной обеспеченностью, как и в вузах, обладающих более сильными академическими традициями, позволяющими противостоять бездумному спусканию вниз нарастающих требований к преподавателю, приспособление ограничивается перераспределением времени, а рост его затрат еще не стал критичным. Именно эксперты из статусных вузов не отдали приоритет эффекту напряженности труда, так как в структуре их деятельности более значимыми оказались иные изменения: *«нет увеличения ни продолжительности, ни интенсивности ... у меня аудиторная нагрузка сократилась»*. И далее: *«на первом месте – перераспределение времени за счет увеличения доли очевидно бессмысленной работы. На втором месте статусные, и здесь скорее положительно все, т.е. несмотря на то, что формальность нас сжирает, стали цениться люди, которые реально преподают за рубежом, публикуются, участвуют в реальных международных проектах»*. Без данных оценок степень значимости эффекта напряженности труда оказалась бы еще выше, что отражает ситуацию, складывающуюся в большинстве российских вузов.

Следует обратить внимание еще на один аспект оценки экспертами степени значимости эффектов первого уровня. В целом они выразили готовность больше работать в изменившихся условиях. Их выбор профессиональной деятельности в вузе был сделан раньше, и уже накоплен достаточный объем специфического человеческого капитала. Уход из вуза в данных условиях чреват более высокими потерями по сравнению с происходящим увеличением напряженности труда, снижением неденежного (академического) вознаграждения и ухудшением соотношения «вознаграждение / затраты труда». Это во многом объясняет достаточно высокую оценку значимости статусных и поведенческих эффектов, лишь немного уступающей оценке эффектов перераспределения времени.

Однако в этом вопросе эксперты тоже разошлись в оценках. Позиция, в соответствие с которой значимость статусных и поведенческих эффектов – невысокая, выражена следующим образом: *«Не до жиру. Высокая степень загруженности, количество заданий отовсюду, которое приходится выполнять. Некогда задуматься, что происходит с отношениями в вузе»*. Однако этот же эксперт, отвечая на более конкретные вопросы изменения академических стандартов, отметил их значимость и устойчивость в вузе. Позиция высокой оценки значимости данных эффектов обосновывается следующим образом: *«Для людей, которые работают в образовательных учреждениях и занимаются преподавательской деятельностью, есть ряд причин, по которым статусные и поведенческие эффекты являются единственно определяющими. Они связали свою жизнь с этой деятельностью. Приложили много времени и сил, чтобы подняться в этой системе. Остальные эффекты для них почти не имеют значения»*.

Достаточно высокая значимость статусных и поведенческих эффектов косвенно подтверждается и другими исследованиями. Так, при анализе профессионального стресса и удовлетворенности работой преподавателей российских вузов, Давыдова И. А. и Козьмина Я. Я. выявили, что «нематериальные ресурсы, такие как потенциал власти и возможности межличностной коммуникации, оказывают влияние одновременно на стресс и на удовлетворенность работой только в России, а в других странах не связаны со стрессом и в редких случаях связаны с удовлетворенностью работой» (Давыдова и Козьмина, 2014. С. 176). Они сделали вывод, что преподавателям российских вузов «важно взаимодействовать с коллегами и руководством, быть информированными о деятельности вуза, иметь определенное влияние в рамках структурного подразделения» (Давыдова и Козьмина, 2014. С. 180).

### Эффекты напряженности труда

Комментируя оценку степени значимости двух составляющих эффектов напряженности труда (см. табл. 2), эксперты, прежде всего, обратили внимание на общий рост объемов работ: *«Мы стали больше работать. Процентом на 60, точно. У меня раньше и учебной нагрузки было меньше. ... И дома стали больше работать, конечно»; «но мы приходим домой и всё вот это остальное, программы и т. д. пишем, либо в отпуске, либо вечером»; «приходится работать по 12 часов в сутки. В субботу, воскресенье».*

Таблица 2

#### Оценка степени значимости эффектов напряженности труда

№	Эффекты напряженности труда	Степень значимости
1.	Эффекты продолжительности труда	0,41
2.	Эффекты интенсивности труда	0,59
		1,00

Следует обратить внимание на то, что при оценке значимости эффектов напряженности труда эксперты обращают внимание на их обусловленность факторами непредсказуемости принимаемых решений и постоянными изменениями внешних требований: *«... сделаешь одно - оказывается это не то, делаешь другое - и опять не то. Получаются некоторые переделки, вот это напрягает. Нет достаточных таких нормативов, когда сделал - и все!»; «и надоедает, когда нужно опять что-то исправлять, когда ты уже успел сдать всё на проверку. Возвращаться все время к уже сделанному – раздражает».*

Напряженность труда эксперты связывают с растущим валом формализованных требований к их деятельности. Ярким примером аврала в деятельности преподавателей вузов стало введение стандартов ФГОС ВО. Не успев их утвердить к началу 2014-15 учебного года, Минобрнауки РФ вводило в действие актуализированные стандарты в течение всего учебного года, с даты публикации. Действие вводимого стандарта было распространено на предыдущие годы обучения, а вузы, проходящие в данном учебном году аккредитацию, были вынуждены представлять программы по второму поколению государственных стандартов, по третьему поколению и по актуализированным стандартам третьего поколения. В результате, по одной учебной дисциплине одного направления подготовки (специальности), читаемых одним преподавателем, необходимо было иметь три разных рабочих программы. Причем рабочие программы стандарта второго поколения, по которому выпускникам оставалось учиться 2-3 месяца, должны были быть переоформлены в соответствии с новыми требованиями, введенными после того как данная дисциплина была освоена.

Комментируя более высокую оценку значимости интенсивности труда, эксперты отмечают: *«На первом месте – интенсивность. Продолжительность не страшна, я люблю поработать, рабочий день длинный, я к этому привык. А вот когда сроки жмут - вот это и есть интенсивность, и это больше всего выбивает»; «на первом месте интенсивность. Она приводит к увеличению продолжительности, потому что ты просто выдыхаешься, и начинаешь работать больше и дольше. И для меня интенсивность – это объем работы как вал, сваливается и сваливается...».* Таким образом, высокая значимость эффектов напряженности труда и его составляющих объясняется нестабильностью, непредсказуемостью условий деятельности, необходимостью быстро реагировать на появление новых требований к документации различного рода.

### Эффекты перераспределения времени

При оценке эффектов перераспределения времени второго и третьего уровня иерархии были получены объемные комментарии экспертов, основной темой

которых стала все та же проблема вала «бумажной работы»: «отнимает время от работы» (т. е. «бумажные работы» - это не работа, а бессмысленная растрата времени) и «работать стало совсем неинтересно» (т. е. характер преподавательской деятельности меняется, из нее уходит творческое начало). Отмечается общее изменение характера и качества выполняемых преподавателями работ: «раньше мы собирались, обсуждали методическое обеспечение, что там студентам не хватает, а сейчас нам не до этого»; «все бы ничего, когда свою работу любишь ... но работать-то не дают со студентами! Всё чего-то надо, пишете, составляете, отчитываетесь...это кошмар, вообще ужас, всё, наддело...»; «реально страдает научная работа и прежде всего работа со студентами».

Среди эффектов перераспределения рабочего времени существенно большую оценку значимости получили эффекты перераспределения времени между содержательной деятельностью и работой с документами (эффекты транзакционных издержек), эффекты подотчетности и эффекты рутинизации получили примерно одинаковую оценку (см. табл. 3).

Таблица 3

**Оценка степени значимости эффектов перераспределения времени второго уровня**

№	Эффекты перераспределения времени второго уровня иерархии	Степень значимости
1.	Эффекты транзакционных издержек	0,45
2.	Эффекты подотчетности	0,28
3.	Эффекты рутинизации	0,27
		1,00

*Источник: составлено авторами.*

Нарастающий вал «бумажной работы» эксперты связывают с деятельностью государственных органов управления образованием: «очень высоки транзакционные издержки. Постоянно меняется нормативная база, включая формальные правила на всех уровнях. Для контролирующих органов ...интересен не процесс, а факт его документального обеспечения». Работа с документами поглощает все возрастающие часы рабочего времени, при этом по уровню регламентации труд вузовских преподавателей все больше приближается к труду преподавателей колледжей и учителей школ: «раньше я работал в педагогическом колледже... и ВУЗ для меня более-менее свободным местом был в этом отношении. Но сейчас мы приблизились к тому состоянию колледжа, где преподаватель загружается по полной программе...»; «иногда мне кажется, что скоро нас заставят писать планы урока».

Эффекты транзакционных издержек на третьем уровне иерархии подразделяются на несколько составляющих. Во-первых, это издержки формализации учебно-методической деятельности (затраты времени на выполнение требований к учебной документации): дополнительные затраты на составление и систематическую переделку рабочих программ, контроль обеспеченности литературой, выполнение требований балльно-рейтинговой системы оценки студентов и т. п. Во-вторых, это издержки времени на соблюдение формализованных процедур, регламентирующих деятельность преподавателей (составление отчетов о самом процессе и результатах деятельности). В-третьих, это издержки времени, связанные с освоением и последующим использованием информационных систем, поддерживающих новые формализованные процедуры (форм отчетности, рейтингования преподавателей и сотрудников, балльно-рейтинговых систем (БРС), личных кабинетов преподавателя и т. п.). Оценка степени значимости отдельных составляющих эффектов транзакционных издержек представлена в табл. 4.

Таблица 4

## Оценка степени значимости эффектов транзакционных издержек

№	Эффекты перераспределения времени второго уровня иерархии	Степень значимости
1.	Изменение затрат времени на выполнение требований к учебной документации	0,60
2.	Изменение затрат времени на составление отчетов о самом процессе и результатах деятельности	0,22
3.	Изменение затрат времени на освоение новых информационных систем	0,18
		1,00

*Источник: составлено авторами.*

Наибольшую оценку значимости получило изменение затрат времени на выполнение требований к учебной документации: *«в транзакционных издержках – конечно учебная документация, вот эти УМКД (учебно-методические комплексы дисциплин) больше всего времени занимают и влияют, оно всех достало, оно больше вредит. Только сделали планы, только разработали, сейчас опять все меняется... Второе – это отчеты. На информационные системы времени почти не тратится».*

В соответствии с существующей нормативной документацией, при аккредитации и проведении надзорных проверок оценивается наличие и соответствие формальным требованиям основных образовательных программ (ООП). Вузы готовят и выставляют на свои сайты тысячи (!!!) рабочих программ дисциплин, входящих в ООП. Однако все это не гарантирует повышения качества образования, на что и указывают эксперты: *«все, что сейчас с нас требуют – РП (рабочие программы), соотношения компетенция / учебная дисциплина – для меня это рутина. Это нововведения, которые не улучшают качество подготовки. От того, что я присоединю какую-то компетенцию к определенному виду деятельности и напишу это на бумаге – это не означает, что я стану читать этот предмет лучше. Это означает, что потрачу на это время и не прочитаю дополнительно статью, чтобы ее включить в лекцию и т.п.»*; *«нет в этом никакого позитива, только отрицательные оценки – именно ненужное все это и бессмысленное. Особенно вот с этим компетенциями. Это вообще абсурд».*

В условиях, когда для вузов и преподавателей выстраивается разветвленная система контроля их деятельности, основанная на формализованных показателях, вузы начинают работать на показатель, производить «лишь сигнал, т. е. впечатление о благе» (Тамбовцев, 2006. С. 10). Одним из таких сигналов становится своевременное выставление на сайте учебно-методической документации. В результате, начинают цениться особые компетенции преподавателей, связанные с подготовкой этой документации. Они постепенно вытесняют базовые профессиональные компетенции работы в аудитории, научной деятельности преподавателей: *«сейчас неприменный признак хорошего преподавателя – это умение его приспособиться к меняющимся требованиям и реалиям. Это, наверное, самое главное... Остаётся только умение приспособливаться. В смысле реагировать на требования»; «в связи с формализмом, или в связи с конкуренцией, есть у меня мысль одна. Профессионалы становятся в нашей системе как бы не нужны. Они не вписываются в системные требования. И вот этот формализм – это просто работа на уничтожение нашего государства. Прошу прощения за пафос».*

Значимость эффекта изменения затрат времени на составление отчетов о самом процессе и результатах деятельности, по итогам экспертного опроса оказалась

существенно ниже (см. табл. 4). Данный эффект заключается в изменении затрат на соблюдение формализованных процедур, которые регламентируют деятельность преподавателей: оформление различного рода документов, новые формы индивидуальной планов работы преподавателей, заполнение различных форм отчетности по отдельным направлениям деятельности, в том числе для определения рейтингов преподавателей и т. п. Один из экспертов заметил, что *«в обычной ситуации (по сравнению с периодом аккредитации) больше досаждают отчетность»*; другой определил увеличение времени на составление отчетов в 5 раз, третий охарактеризовал свою работу следующим образом: *«больше вот писанина, пишем, готовим эти все планы, рабочие программы, журналы заполняем по успеваемости, по работе преподавательской заполняем каждый день и т.д.»*.

Вал требований к отчетам генерируется на уровне Министерства образования и науки РФ и, нередко, региональными органами власти. Причем все время появляются новые формы отчетности, либо видоизменяются прежние. Ставя цель повышения качества образования, Минобрнауки РФ и Рособрандзор на самом деле создают такую систему регламентации деятельности вузов, которая ориентируется *«не на результат, а на обеспечение процесса»*. Это противоречит базовым принципам нового государственного менеджмента, среди которых – *«практичный и профессиональный менеджмент, включающий избирательный контроль организаций со стороны вышестоящих государственных ведомств и подотчетность им»*, *«контроль «на выходе»: оценка результатов, а не процесса их получения»* (Тамбовцев, 2006. С. 16-17). В результате, растут транзакционные издержки вузов и преподавателей на составление документации о текущей деятельности и отчетов о достижении устанавливаемых показателей, которые периодически меняются.

Большинство отчетов взаимосвязано, однако, формы, поступающие сверху, требуют все время новой подачи информации. В данном эффекте явно сказываются и организационные недоработки самих вузов: *«составление отчетов. Это бесконечное всё. Причем, у нас есть ВЦ, но нет никакой скоординированности - вы возьмите всё в одном месте, сконцентрируйте, а потом оттуда всё берите, чего нас все время дергать-то? Технические возможности наверняка есть, не хватает хорошего координатора»*. Казалось бы, в этих условиях на помощь должны прийти информационные технологии. На локальном уровне они, на самом деле, помогают собирать и обрабатывать информацию, но общий вал требований по соблюдению формализованных процедур, регламентирующих деятельность преподавателей, зависит от уровня организации / дезорганизации данных процессов в самих вузах, а также определяется авральным характером работ для обеспечения выполнения срочных требований, отступаемых сверху.

Значимость эффекта изменения затрат времени на освоение и последующее использование информационных технологий, поддерживающих новые формализованные процедуры, в том числе в организации учебного процесса, хотя и получила наименьшую оценку среди эффектов транзакционных издержек третьего уровня (см. табл. 4), заслужила вал комментариев экспертов. При этом обращается внимание на разную направленность действия этого эффекта. В целом, владение информационными технологиями признается экспертами важнейшим элементом профессионализма преподавателей и средством, позволяющим экономить время и использовать его более творчески: *«информационные технологии сокращают время на эту рутину и дают вот эту свободу проявить себя – и мне и студентам»*. С другой стороны, использование информационных технологий, поддерживающих новые формализованные процедуры, продавливается Минобрнауки – для вузов, администрацией вузов – для преподавателей, негативно сказывается на условиях деятельности преподавателей: *«все крупные вузы находятся в ситуации, когда Минобрнауки навязывает ИТ в отчетности. Даже если это не нужно, ничего не меняет. Становится все больше профанаций»*. Вузам в ускоренном темпе

приходится выстраивать свои информационные системы, а преподаватели превращаются в подопытных, тестирующих эти «сырые» и все время обновляющиеся системы.

Следует заметить, что требования к подотчетности и информационной открытости составляют важнейшие условия развития квазирынка в сфере образования. Так, в п.1 статьи 29 «Информационная открытость образовательной организации» Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ (ред. от 23.07.2013) установлено: «Образовательные организации формируют открытые и общедоступные информационные ресурсы, содержащие информацию об их деятельности, и обеспечивают доступ к таким ресурсам посредством размещения их в информационно-телекоммуникационных сетях, в том числе на официальном сайте образовательной организации в сети "Интернет"». Данное требование сказывается на деятельности преподавателей вузов по разным направлениям: в учебном процессе, в формах подготовки учебной документации (например, рабочих программ), при подготовке отчетов.

Важнейшей составляющей образовательных стандартов нового поколения стало создание электронной информационно-образовательной среды. Каждый вуз идет своим путем, и многое зависит от профессионализма администрации вузов и готовности соответствующих вузовских структур подготовить продукт высокого качества. Эксперты, в целом, невысоко оценивают созданные в вузах информационные системы, отмечают высокую затратность времени и низкую эффективность их использования: *«у нас есть и своя локальная сеть, но она жутко неудобная... То есть система наша неудобна и с точки зрения архитектуры, и неэффективна с точки зрения мотивации студентов участвовать в этом»; «рейтингование студентов – очень много времени занимает»; «а с БРС – это не поддается критике... А учебно-методический отдел нам каждую неделю присылает список незаполненных рейтингов преподавателями конкретными – срочно заполнить. И ректор в любую минуту может зайти и посмотреть, кто заполнил, а кто нет»; «у нас самая засада – это БРС студентов. Ее надо заполнять в зависимости от того, кто по какому стандарту учится, отсюда кому-то проставлять что-то, кому-то нет».*

К эффектам перераспределения времени относятся и так называемые эффекты подотчетности – перераспределение рабочего времени между содержательной деятельностью и работой на установленный показатель эффективности, контролируемые индикаторы деятельности. Данные эффекты связаны с особенностями организационного поведения. Как отмечает В. Л. Тамбовцев, «если целевой показатель лишь косвенно отражает содержание задачи, велика вероятность возникновения феномена «работы на показатель». Суть его известна: ведя себя оппортунистически, работник (или подразделение фирмы) не столько решает задачу, сколько добивается требуемого (установленного сверху) значения показателя способом, который представляется ему наиболее простым, экономящим его время и усилия (для того, чтобы использовать сэкономленные ресурсы для своих собственных целей)» (Тамбовцев, 2006. С. 9). Как отмечают эксперты, *«эффекты подотчетности усиливаются. Учащаются разные проверки. Надо сделать показатели для проверок, для аккредитации и т. п.»*. Отмечается и стимулирующий характер эффектов подотчетности: *«работа на показатели, которые стимулируются, предполагает внутренне согласие с этими правилами».*

По сравнению с оценкой значимости эффектов трансакционных издержек, данный эффект получил существенно меньшую оценку (см. табл. 3). При этом мнения экспертов о направленности действия данного эффекта различаются. Существенная часть экспертов, говорит о необходимости перемен в оценке деятельности преподавателей и считает, что подобные системы могут стать хорошим инструментом стимулирования и повышения эффективности деятельности преподавателей, который надо совершенствовать: *«стали цениться люди, которые*

*реально преподают за рубежом, публикуются, участвуют в реальных международных проектах... В таких людях появляется заинтересованность, даже если такие люди бывают борзые, неудобные, конфликтные, но зато с четырьмя скопусовскими публикациями»; «в принципе, эта работа в правильном направлении, которая заставляет преподавателя думать о своём рейтинге, не откладывая то, что он может сделать сегодня - на завтра. А сейчас крути педали, зарабатывай рейтинг»; «те, кто мало занимается наукой, учебно-методической работой, этих система оценивания должна подстегивать. Ничего плохого в ней самой не вижу»; «был и так значимый человек, а сейчас появился еще и внешний маркер, и им можно размахивать».*

Фактически это означает, что в российских вузах сформировался спрос на институты подтверждения высокого профессионального статуса преподавателя и на стимулы повышения результативности его деятельности. Этот спрос сформировался в результате разрушения в процессе всесторонней коммерциализации, затронувшей разные стороны деятельности вузов и преподавателей, вузовского сообщества как сообщества экспертов. Было подорвано доверие к авторитетам (ректорам, деканам, председателям диссертационных советов и др.), оказавшимся вовлеченными в различные коммерческие и коррупционные схемы. Механизмы профессиональной репутации стали давать сбои и для наиболее активных преподавателей замещаться внешними «маркерами» активности. Предложение соответствующих институтов было сформировано в ходе внедрения инструментов нового государственного менеджмента в управление сектором высшего образования. Важнейшим признаком нового подхода стало внедрения внешней оценки деятельности преподавателей. Администрации вузов стали разрабатывать системы формализованного оценивания, увязанные с показателями оценки деятельности вузов.

Обращая внимание на переориентацию своей деятельности на направления, подлежащие внешней оценке, эксперты указывают и на негативные последствия: *«и вот эта система оценивания конечно сильно повлияла на все. Показатели-какие выбрали? Они ведь для учебного процесса нулевые»; «а люди же быстро понимают, где проще баллы набрать, и если выгодно свозить 4 студента на олимпиаду, а не принести хоздоговор или статью написать, то будут заниматься ерундой и получать кучу баллов и денег...»; «и ведь люди теперь идут на то, чтобы подать как попало(заявки на грант), формально, лишь бы ...и говорят – мы подали заявку. И для отчетности научной деятельности вуза - это цифра, это показатель поданных заявок»; «приспосабливаются... публикуют массу макулатуры. То есть, это макулатура. И я считаю, что от количества ничего не меняется. Выигрывает количество».*

Таким образом, в российских вузах формируются практики работы на показатель, как особой разновидности сигнализации: *«на рейтинг я особо не работала до недавнего времени, хотя недавно приняла решение заниматься этим специально. Это надо»; «если есть рейтинг хороший – это такой сигнал для руководства – кафедрального и вузовского, что, дескать, лояльна, все исполнила»; «рейтинг, - это сигнал - чтоб не цепляли».* Для преподавателя подобная система «выхолащивает содержание труда, лишая его творческого начала, а главное – создает стимулы бумажной имитации деятельности, работы на показатели, а также совершенствования бюрократической «упаковки» производимой «образовательной услуги» (Курбатова, 2013. С. 121). При этом, как указывает В. Л. Тамбовцев, основные издержки данного сигнализирования «несет не непосредственно работник, а фирма (организация), чьи средства и расходуются работником, стремящимся произвести не то или иное рыночное или нерыночное благо, а лишь сигнал, т.е. впечатление о благе» (Тамбовцев, 2006. С. 10).

Еще одним проявлением эффектов перераспределения рабочего времени являются эффекты рутинизации (см. табл. 3) – такое изменение характера трудовой деятельности преподавателя, которое проявляется в снижении доли творческого труда в учебной, методической, научно-исследовательской и воспитательной

деятельности за счет роста шаблонных операций. Шаблонизация, с одной стороны, при частой повторяемости одних и тех же работ экономит время и усилия преподавателя в текущий момент времени, с другой, – размывает мотивацию в результате рутинизации повседневной деятельности, механически выполняемых работ. Эксперты отмечают существенный рост работ технического характера: *«а у нас, если что-то и происходит в плане перераспределения, то это имеет отношение скорее к рутинизации – увеличению доли бессмысленной работы»; «мы очень много времени тратим на бумажную работу – рутинную, а на остальное уже не хватает».*

Достаточно высокая оценка значимости данного эффекта высвечивает одну из важнейших проблем современного реформирования высшего образования. Введение требований подотчетности по разным направлениям повседневной деятельности образовательных учреждений приводит к росту обременений вузов увеличением объема публично предоставляемой информации о их деятельности. Одновременно с этим вводятся нормативы по соотношению численности профессорско-преподавательского состава (ППС) и студентов, доли затрат на оплату прочего персонала в фонде заработной платы (*План мероприятий..., 2014. С. 49*), начинается процесс сокращения в вузах и ППС, и прочего, в том числе учебно-вспомогательного персонала (УВП). В результате, возрастающий объем работ, связанных с подотчетностью вуза, за редким исключением, сваливается на ППС: *«хотя в целом есть такой момент, что работы стало больше, а зарплата возросла не сильно. Я думаю, это во всех вузах так. Именно бумажной, нецелевой работы стало больше. Может быть и нужной, но нецелевой, не главной».* По информации наших экспертов, получаемой от коллег из вузов с особым статусом, в этих вузах сохраняются ресурсы для передачи работ технического характера УВП, однако эксперты из этих вузов также обращают внимание на проявления эффектов рутинизации. Последствия данных эффектов оцениваются крайне негативно. Прежде всего, указывается на изменение содержания труда, вытеснение из него собственно преподавательской работы: *«все-таки доцент должен учить и развиваться сам, чтобы соответствовать более современному уровню»; «и, уважая себя, хочется в высокорейтинговом импактном журнале напечататься. Но! Хочется ... на это мало времени: статью быстро не сделаешь, на это нужно очень много времени, а нас зажимают в эти рамки, и нет возможности».* Рост работ технического характера вытесняет, прежде всего, научно-исследовательскую работу преподавателей. В условиях введения различного рода рейтингов это оборачивается имитацией активности по разным направлениям деятельности преподавателя, погоней за численностью публикаций, накручиванием цитирований и т. п.

В целом, эффекты перераспределения рабочего времени, запущенные внедрением новых инструментов управления, глубоко модифицируют отношения внутри вуза. Используемые Минобрнауки РФ инструменты соответствуют модели производства в общественном секторе, которые Джулиан Ле Гранд характеризует как «управление постановкой целей и оценки результата». Данная модель имеет то преимущество, что помогает «сломить институциональное сопротивление изменениям, особенно в краткосрочной перспективе» (*Ле Гранд, 2011. С. 54*).

### Статусные и поведенческие эффекты

На втором уровне иерархии статусные и поведенческие эффекты имеют три составляющих: эффекты администрирования, понимаемые как изменение соотношений между академическими свободами и следованием формальным правилам, устанавливаемым сверху; эффекты изменения норм поведения (эрозия академических стандартов); эффекты конкуренции – изменения отношений между преподавателями (см. табл. 5).

Академические свободы и академические стандарты являются важнейшим признаком функционирования вузов как сообщества профессионалов, которому

государство доверило производство общественных услуг. По Джулиану Ле Гранду это - модель «доверия», которой характерны доверие профессионалам, сотрудничество, независимость и автономия, моральные стандарты профессионалов (Ле Гранд, 2011. С. 31). При такой модели не требуется постоянный мониторинг и надзор над вузовскими работниками.

Таблица 5

**Оценка степени значимости статусных и поведенческих эффектов**

№	Статусные и поведенческие эффекты второго уровня иерархии	Степень значимости
1.	Эффекты администрирования	0,50
2.	Эффекты изменения норм поведения	0,31
3.	Эффекты конкуренции	0,19
		1,00

*Источник: составлено авторами.*

Академические свободы представляют собой принципы деятельности, согласно которым допускается полная свобода ставить любые вопросы и стремиться к истине независимо от того, задевает или нет кого-либо (в том числе непосредственный руководителей, представителей гражданского общества, государства) та или иная точка зрения. В статье 47 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ (ред. от 23.07.2013) установлен перечень академических прав и свобод, а их суть определена как «свобода от вмешательства в профессиональную деятельность». Одновременно с этим для вузов устанавливаются такие правила деятельности, которые требуют создания формализованной системы подотчетности и мониторинга. Так, в «Программе поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012-2018 год» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 26 ноября 2012 г. № 2190-р) в качестве центрального инструмента реализации мероприятий по совершенствованию систем оплаты труда указано «построение сквозных отраслевых систем показателей оценки эффективности деятельности учреждений при оказании государственных (муниципальных) услуг (выполнении работ)». Фактически она настраивает вузы и преподавателей работать на достижение установленных сверху формальных показателей, для чего и создается система внешнего оценивания деятельности преподавателей, включающая процедуры отбора, нормирования и стимулирования на принципах «эффективного контракта».

Как отмечают эксперты, независимо от статуса вуза, в котором они работают, направленность данного эффекта однозначна: происходит свертывание академических свобод. Причем значимость данного эффекта среди статусных и поведенческих эффектов оценивается очень высоко (см. табл. 5). Ограничение академических свобод и их замещение принуждением следованию формальным правилам проявляется по всем направлениям реализации их принципов: в воздействии на содержание дисциплин и методы преподавания; в обсуждении вопросов, относящихся к деятельности вуза; в правах на выбор учебников и учебных пособий и т. п. Так, наши респонденты говорят о прямом и косвенном навязывании как определенных форм контроля успеваемости (тесты, сложные показатели «контрольных точек»), так и учебников определенного года издания и т. п.: «эффекты администрирования возросли, стали более существенными». Результат – снижение доверия к преподавателям: «главное изменение в формализации всего и вся. А из этого вытекают некоторые последствия для преподавателя, для построения учебного процесса и т.д. ... Преподавателю как бы не доверяют... С моей точки зрения, картина выглядит так: преподаватель,

который защитил диссертацию, который доказал тем самым способность работать в данном направлении, у него должно быть больше свободы и ему должны доверять и т.д. А ему, получается, не доверяют. Контроль со всех сторон».

Ограничение свобод и снижение доверия к преподавателю, по мнению экспертов, связано и изменением институциональной природы вузов и положения в них преподавателей: «просто университет становится все менее университетской организацией, т.е. ... эта степень академической свободы, она, конечно, имеет отрицательную динамику»; «в преподавательской деятельности – мы подчиненные. И нам говорят, и не смотря на твой профессионализм, и что ты можешь сделать в другой области больше». Отдельно следует отметить, что новый формальный статус вузов, внедрение системы их подотчетности и мониторинга, приводит к изменению их руководящего состава и моделей поведения: «у нас появился чиновник вузовский»; «наверху у нас в вузе пытаются сделать жесткий контроль, но наверно все-таки должен быть другой подход. Кулаками махать можно, и поувольнять можно, но воз и ныне там будет»; «на Ученом совете я не могу выступить тоже, там всё регламентировано... Да везде тебе рот не дадут открыть просто, а если откроешь, то потом такое получишь, что мало не покажется. Всё заадминистрировали». Таким образом, превращение руководителей вузов из представителей вузовского сообщества, подотчетных ему, в ставленников Учредителя еще более ужесточает эффекты администрирования.

Изменение институциональной природы вузов проявляется и в академических стандартах. Академические стандарты оттесняются формализованными нормами, закрепляемыми в различных нормативных документах, модифицируются под их воздействием. При этом под академическими стандартами нами понимаются общепринятые нормы поведения преподавателей, вырабатываемые определенным академическим сообществом, которые регулируют производственную деятельность преподавателей и направляют ее на формирование репутации вуза, как неосязаемого актива, повышающего его конкурентоспособность на рынке образовательных услуг. Дентон Маркс определяет академические стандарты как социальные нормы, как «основные тенденции поведения, желательные для той или иной группы» (Маркс, 2005. С. 130). Они формируются определенным профессиональным сообществом, а в условиях его сегментации (очень высокой в современном российском высшем образовании) появляются локальные стандарты, различающиеся между вузами. Я. Кузьминов и М. Юдкевич характеризуют академические стандарты следующим образом: «В идеальной ситуации преподаватели ориентируются на них при выборе поведения, принимают их во внимание, вынуждены и стараются им следовать. Эти стандарты перенимаются теми, кто приходит в уже сложившиеся исследовательские группы, передаются аспирантам от научных руководителей. Стандарты воспринимаются как норма, и отклонение от них связано для сторон с дискомфортом» (Кузьминов и Юдкевич, 2007. С. 87). Фактически речь идет о том, что разрыв межпоколенческих связей в профессиональной среде, в том числе и в результате внешних воздействий (навязывания новых формальных норм), может привести к серьезным изменениям академических стандартов (как в сторону их повышения, так и снижения).

Следуя логике, изложенной в работе Дентона Маркса (Маркс, 2005. С. 134), мы выделили изменения норм поведения, проявляющиеся в трех видах трансформаций. Во-первых, изменение стандартов отбора, которые определяют доступ к преподавательской деятельности, диктуемый установленными механизмами фильтрации. К таким механизмам можно отнести неформальные требования к уровню профессиональной подготовки, культурному уровню, уровню активности (фиксируемой определенными формальными показателями, в т. ч. рейтингами), а также сам по себе уровень сложности ООП вуза и общепринятый уровень сложности преподавания. Во-вторых, изменение стандартов, которые регулируют производственную деятельность преподавателей. Для учебной деятельности такими неформальными нормами являются стандарты работы

преподавателя в аудитории - методы, интенсивность работы, частота и глубина непосредственных контактов со студентами (консультации, курсовые и выпускные работы); уровень общепринятой шкалы оценивания, поддерживающий барьер сложности и фильтрации как для студентов, так и для преподавателей; требования академической честности (требования к уровню самостоятельности студенческих работ).

Эксперты также отмечают наличие неформальных норм для деятельности по другим направлениям: требования к исследовательской активности; требования к участию в «общем деле» - несению ответственности по определенным направлениям работы кафедры, факультета, вуза (работа с абитуриентами, участие в написании заявок на министерские конкурсы и ФЦП и пр.).

Третьим подвидом изменений норм поведения являются сдвиги в стандартах идентификации. Речь идет о предпочтениях и ценностях, которым привержено данное академическое сообщество. Это - приверженность ценностям науки, индивидуализм и независимость, отказ от вознаграждения (например, при рецензировании, участии в работе профессиональных сообществ), свободные и открытые коммуникации и т. п.

Степень значимости отдельных составляющих эффектов изменения норм представлена в табл. 6.

Таблица 6

#### Оценка степени значимости эффектов изменения норм третьего

№	Оценка степени значимости эффектов изменения норм третьего уровня иерархии	Степень значимости
1.	Изменение стандартов отбора	0,31
2.	Изменение стандартов деятельности	0,39
3.	Изменение стандартов идентификации	0,30
		1,00

#### уровня иерархии

*Источник: составлено авторами.*

Степень значимости трех составляющих эффектов изменения норм является примерно одинаковой, при некотором преобладании эффектов изменения стандартов деятельности: *«пока процедуры отбора кадровый состав существенно не меняют. Кадровый состав сформировался. Важнее – модели поведения внутри команды»*. При этом эксперты обращают внимание на тот факт, что стандарты деятельности остаются достаточно стабильными: *«главная норма – занятия это святое. Хоть на коленях, но приползи. Опаздываешь, стоишь в пробках – звони, организовывай себе замену, что хочешь делай, но студенты должны сидеть и быть занятыми делом. Если есть какие-то замечания, если человек позволяет себе плохо относиться к занятиям - завкафедрой ему делает «ай-яй-яй», и такие как-то быстро уходят»*; *«ну у нас, например, я даже не понимаю, как можно не провести занятие? Как можно не помочь студенту с выпускной работой? С литературой? Как можно не ответить на вопросы, когда к тебе приходят. То есть, это норма»*. В то же время эксперты видят, как нормы деятельности постепенно трансформируются. Обусловлено это как экономией сил и времени в сложившихся условиях, так и приспособлением к ухудшающемуся контингенту обучающихся: *«знаете, сейчас проще преподаватели относятся к тому, что они опаздывают, не приходят, раньше заканчивают, звонят старостам»*; *«внутренние стандарты изменяются, например, тогда, когда я вижу что студент списывает – я все равно ставлю ему 3 и отправляю. Я не борюсь за то, чтобы он знал, я себя мучить дополнительным временем не буду»*.

Значимость стандартов отбора определяется тем, что они, по существу,

являются рычагом для изменения всех других норм, так как в наиболее явном виде поддерживают преподавателей, чье поведение соответствует требованиям вузовских администраторов. Отмечая достаточно высокую значимость стандартов отбора, эксперты отмечают определенную стабильность этих норм: *«отбор вообще никак не изменился»*. С другой стороны, эксперты либо уже почувствовали, либо предполагают направленность изменений в отборе: *«вас сейчас по конкурсу будут проводить и начнут самое главное – скопусы, вебсайт и все такое»; «показатели в стандартах отбора принципиально не изменились, но предпринимаются попытки установить такие пороговые значения для них, чтобы администрация получила право "казнить и миловать" всех, от академиков до ассистентов»*.

Эта неустойчивая стабильность механизмов отбора обусловлена отсутствием развитого рынка труда преподавателей, особенно для региональных вузов, а также стремлением руководителей низового уровня сохранить преподавательские компетенции, накопленные кафедральными коллективами, вузовскими научными школами: *«до сих пор нас спасает то, что у нас конкурсный отбор, ну, скажем, не такой, как в Соединённых Штатах. То есть не западный. Он в значительной степени формальный. Не потому что к этому наплеватьски относятся, а просто, в отличие от американского преподавателя, который из университета Иллинойса подаёт на конкурс в университет Калифорнии и может это себе позволить, с материальной точки зрения, переезд и прочее – у нас нет»; «он (руководитель) относительно молодой ..., предприимчивый, международно ориентированный ...он в меньшей степени администратор чем ученый, и западник, и неолиберал...но при этом он поддерживает и проводит ту старую линию, которую я и на нашей кафедре могу наблюдать - сохранение преподавательского костяка, сохранять всеми правдами и неправдами»*.

Оценивая значимость изменений стандартов идентификации эксперты, с одной стороны, отметили важность приверженности академическим ценностям: *«есть термин такой - «По гамбургскому счёту» - он, в общем-то, изначально был рождён где-то для научной среды, ну, у нас, научно-педагогическая среда»; «в моем близком окружении, на наших уральских горах ничего не изменилось»; «профессиональная репутация зависит от реальных компетенций человека – так и сейчас, и всегда так было»*. На изменения в стандартах идентификации эксперты обращают внимание, когда говорят об изменениях в характеристиках «хорошего преподавателя»: *«раньше ценился профессионализм. Учитель, педагог, он стоял на первом месте, это было святое. А теперь мы просто исполнители, мы занижены, отношение другое, произошло обесценивание педагога»*.

При этом эксперты обращают внимание на то, что регулятивная функция профессиональной репутации и академических стандартов сохраняется, прежде всего, на локальном уровне и основывается она на персонифицированной доверии и личностных качествах непосредственного руководителя. Многие эксперты отмечают, что наименьшие изменения отношений произошли на уровне кафедр. Здесь ценят профессионалов, продолжают обсуждать важные профессиональные проблемы, сохраняются отношения доверия: *«может, профессионализм ценят ... в небольших группах, на кафедре, например. Но не в большом коллективе. Там другие критерии»*.

Оценивая последствия изменения норм поведения (прежде всего стандартов деятельности и стандартов идентификации), эксперты обращают внимание на то, что они будут означать закрепление тех изменений, которые связаны со сменой институциональной природы вуза: *«эффекты бюрократии с точки зрения изменения норм поведения. Происходит подстройка на уровне неформальных норм к формальным изменениям, связанных с выстраиванием бюрократической вертикали. Здесь существует причинно-следственная связь (эффекты администрирования – эффекты изменения поведения). Через пять лет новые нормы поведения закрепятся. Вернуться к нормам академических свобод будет невозможно»*.

Третьей составляющей статусных и поведенческих эффектов, получившей наименьшую оценку значимости стали эффекты конкуренции (см. табл. 5). Творческое соревнование в образовательной и научной деятельности между преподавателями, как центральными агентами «творческой иерархической организации», замещается конкуренцией, основанной на рыночных и квазирыночных принципах. Рыночная конкуренция разворачивается как борьба за рабочее место в элитных вузах, активно, при мощной финансовой поддержке формируемых Министерством образования и науки. Квазирыночная конкуренция целенаправленно внедряется введением формальных показателей оценивания деятельности преподавателей, например, публикационной активности, цитируемости, в том числе в изданиях, входящих в список известных международных систем цитирования – Web of Science и Scopus.

Эксперты обращают внимание на появление элементов конкуренции в вузах: *«в последние десятилетия резко усилилась конкуренция в преподавательской среде»*. Эффекты конкуренции проявляются дифференцированно по различным вузам. Где-то новые системы внутреннего рейтингования преподавателей способствуют формированию более прагматичного взгляда на успешного преподавателя: *«сейчас крути педали, зарабатывай рейтинг»; «образ лучшего преподавателя из рейтинговой системы – это преподаватель, у которого однозначно есть гранты, надо писать учебные пособия с грифом, статьи высокого уровня, остальное всё - мелочевка»*. Где-то ситуация выглядит более жестко: *«изменилось отношение друг к другу. Народ стал закрытый. И это – конкуренция, и возникают моменты, которые не всегда приятны. Например, бывают «подставы». Когда тебе будто бы что-то забыли сказать, и ты это вовремя не сделал»*.

Однако большинство экспертов отмечает, что конкуренция пока проявляется слабо: *«конкуренции как таковой нет»; «не скажу, что стало хуже, мы не передрались»; «рейтинговая наша система, конечно, может в некоторых людях разжигать страсти греховные... Но опять же – люди не изменились»*. Почему в вузах на локальном уровне сохраняются университетские традиции соперничества, сами эксперты объясняют тем, что пока не изменились механизмы отбора: *«конкуренция между преподавателями пока не выражена. Ее не будет до тех пор, пока от этого не будет зависеть трудоустройство и увольнения»; «отношения внутри коллектива и преподавателей спасает до сих пор сохранение, может быть, рудиментарной и отчасти формальной, вот этой самой системой конкурсного отбора»*.

Таким образом, изменения институциональной природы вузов сопровождаются изменениями в системе норм, регулирующих деятельность преподавателей. Если для Университетов как сообщества профессоров «большую часть стандартов... определяет широкое академическое сообщество» (Маркс, 2005. С. 132), то в клиентоориентированных организациях, какими становятся современные российские вузы, стандарты навязываются извне, а следование им должно обеспечивать рост эффективности деятельности вузов с точки зрения их бюджетной обеспеченности и использования ресурсов учредителя.

Как показало проведенное исследование, реформирование российского высшего образования в направлении формирования квазирынка и механизмов конкуренции, широкого использования менеджеральных инструментов, проявилось в разных аспектах преподавательской деятельности преподавателей вузов. Ощутимыми стали изменения в уровне напряженности, в содержании профессиональной деятельности и в социально-экономическом положении преподавателей российских вузов.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Андрущак Г. В. (2005). Квазирынки в экономике общественного сектора // *Вопросы образования*, № 4, с. 346-364.

Баранов И. Н. (2012). Новый государственный менеджмент: эволюция теории и практики применения // *Российский журнал менеджмента*, Т. 10, № 1, с. 51-64.

Давыдова И. А. и Козьмина Я. Я. (2014). Профессиональный стресс и удовлетворенность работой преподавателей российских вузов // *Вопросы образования*, № 4, с. 169-183.

Дим Р. (2004). «Новый менеджериализм» и высшее образование: управление качеством и продуктивностью работы в университетах Великобритании // *Вопросы образования*, № 3, с. 44-56.

Гилл Р. (2009). Прервать молчание. Скрытые травмы нелиберальной академии. (<http://www.socialcompas.com/2014/02/14/prervat-molchanie-skry-ty-e-travmu-neoliberal-noj-akademii/> - Дата обращения: 13.07.2015).

Каган Е. С. (2015). Построение комплексных оценок эффективности деятельности вуза и публичной формализации деятельности преподавателя // *Известия Алтайского государственного университета*, Т. 1, № 1 (85), с. 152-157.

Контракты в академическом мире (2011). М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 392 с.

Крулл В. (2011). Стимулирование конкуренции и креативности в сфере высшего образования Германии и Европы // *Вопросы образования*, № 2, с. 151-162.

Кузьминов Я. и Юдкевич М. (2007). Академическая свобода и стандарты поведения // *Вопросы экономики*, № 6, с. 80-93.

Курбатова М. В. (2013). Не только зарплата: преподаватели вузов на пути превращения в «винтик» производства образовательных услуг // *ЭКО*, № 10, с. 110-122.

Курбатова М. В. и Донова И. В. (2015). Эффекты внешнего контроля деятельности преподавателей российских вузов // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*, № 2, с. 17-27.

Ле Гранд Д. (2011). Другая невидимая рука: предоставление общественных услуг на основе выбора и конкуренции. М.: Изд. Института Гайдара, 240 с.

Маркс Дентон (2005). Академические стандарты как общественные блага. Возможности для оппортунистического поведения // *Вопросы образования*, № 4, с. 127-151.

Павлюткин И. В. (2004). Управление университетом в условиях новой рыночной ситуации (к концепции «нового менеджериализма») // *Вопросы образования*, № 3, с. 57-65.

План мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки». Утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2014 г. № 722-р. (2014). ([http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_162797/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162797/) - Дата обращения: 27.07.2015).

Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012-2018 годы (утверждена распоряжением Правительства РФ от 26 ноября 2012 г. № 2190-р). (2013). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138313> - Дата обращения: 30.07.2015).

Сигман К. (2008). «Новый государственный менеджмент» в российском высшем образовании // *Russie.Nei.Visions*, no. 30. Париж: IFRI. ([http://www.ifri.org/index.php?page=contribution-detail&id=5741&id\\_provenance=97](http://www.ifri.org/index.php?page=contribution-detail&id=5741&id_provenance=97) - Дата обращения: 28.06.2015).

Тамбовцев В. Л. (2004). Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы. М.: Российско-Европейский центр экономической политики, 36 с.

Тамбовцев В. Л. (2006). Конечные результаты отрасли образования и

проблемы их измерения образовательных технологий // *Вопросы образования*, № 1, с. 5-24.

Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об образовании в Российской Федерации». (2013). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182943> – Дата обращения: 26.07.2015).

Хед С. (2011). Что угрожает британским университетам? // *Вопросы образования*, № 2, с. 282-295.

#### REFERENCES

Action Plan ("roadmap") "Changes in the social sphere, aimed at improving the efficiency of education and science." Approved by the Federal Government on April 30, 2014 № 722-п. (2014). ([http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_162797/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162797/) - Access Date: 27.07.2015). (In Russian).

*Andrushchak G. V.* (2005). Quasi-market in the public sector economy. *Education*, no. 4, pp. 346-364. (In Russian).

*Baranov I. N.* (2012). New Public Management: the Evolution of the Theory and Practice Implementation. *Russian Journal of Management*, vol. 10, no. 1, pp. 51-64. (In Russian).

Contracts in the Academic World (2011). Moscow, Publ. House of Higher School of Economics, 392 p. (In Russian).

*Davidova I. A. and Kozmina Ya. Ya.* (2014). Professional stress and job satisfaction of lecturers of Russian universities. *Education*, no. 4, pp. 169-183. (In Russian).

*Dim R.* (2004). «New Managerialism» and Higher Education: Managing Quality and Productivity of Work in UK Universities. *Educational Studies*, no. 3, pp. 44-56. (In Russian).

*Head S.* (2011). What threatens British universities? *Educational Studies*, no. 2, pp. 282-295. (In Russian).

*Gill R.* (2009). Breaking the Silence. Hidden injury of neoliberal academy // (<http://www.socialcompas.com/2014/02/14/prervat-molchanie-skry-ty-e-travmy-neoliberal-noj-akademii/> - Access Date: 13.07.2015). (In Russian).

*Kagan E. S.* (2015). Building a comprehensive evaluations of the effectiveness of the university and public formalization of the lecturer. *News of Altai State University*, vol. 1, no. 1 (85), pp. 152-157. (In Russian).

*Krull V.* (2011). Stimulating competition and creativity in the field of higher education in Germany and Europe. *Educational Studies*, no. 2, pp. 151-162. (In Russian).

*Kurbatova M. V.* (2013). Not Only Wages: Professors of Universities on the Way to Become a Cog in the Education Machine. *EKO*, no. 10, pp. 110-122. (In Russian).

*Kurbatova M. V. and Donova I. V.* (2015). The effects of external monitoring activity of lecturers of Russian universities. *Bulletin of the University of Omsk. Series "Economics"*, no. 2, pp. 17-27. (In Russian).

*Kuz'minov Ya. and Yudkevich M.* (2007). Academic freedom and standards of behavior. *Voprosy Ekonomiki*, no. 6, pp. 80-93. (In Russian).

*Le Grand D.* (2011). Another invisible hand: the provision of public services based on choice and competition. Moscow, Publ. House of Gaidar Institute, 240 p. (In Russian).

*Marks Denton* (2005). Academic Standards as Public Goods. Opportunities for Opportunistic Behavior. *Educational Studies*, no. 4, pp. 127-151. (In Russian).

*Pavlyutkin I. V.* (2004). Management of the University in the new market situation (the concept of "new managerialism"). *Educational Studies*, no. 3, pp. 57-65. (In Russian).

*Sigman K.* (2008) "New Public Management" in Russian higher education. *Russie.Nei.Visions*, no. 30. Parizh, IFRI. ([http://www.ifri.org/index.php?page=contribution-detail&id=5741&id\\_provenance=97](http://www.ifri.org/index.php?page=contribution-detail&id=5741&id_provenance=97) – Access Date: 28.06.2015). (In

Russian).

*Tamboutsev V. L.* (2004). State regulation of the State: Theory, International Experience, Russian Reforms. Moscow, The Russian-European Centre for Economic Policy 36 p. (In Russian).

*Tamboutsev V. L.* (2006). Outcomes of Education Sector and the Problem of Its Measurement of Educational Technology. *Educational Studies*, no. 1. (In Russian).

The Program of Staged Improvement of the Remuneration System in the State (Municipal) Institutions in 2012-2018. Approved by the Government of the Russian Federation on November 26, 2012 № 2190-p (2012). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138313> - Access Date: 30.07.2015). (In Russian).

The Federal Law of 29.12.2012 № 273-FZ (ed. by 07.23.2013) "On Education in the Russian Federation". (2013). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182943> - Access Date: 26.07.2015). (In Russian).

## ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ БЛАГ (НА ПРИМЕРЕ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ)

ЧУПИН РОМАН ИГОРЕВИЧ,

*магистр социологии,  
научный сотрудник,  
ИЭОПП СО РАН, г. Новосибирск,  
e-mail: roman-chupin@ya.ru*

*Статья посвящена развитию методологии институционального проектирования качества потребительских благ в русле экономических и социологических теорий. Автором освещается зависимость качества потребительских благ от уровней организации социального порядка, процессов его установления и способов координации деятельности экономических агентов. Разрешение теоретических противоречий между методологическими подходами, возникающих вокруг объяснения данной зависимости, стало возможным за счет обращения к принципам методологического институционализма. Рассмотрение конвенций качества потребительских благ, с точки зрения поддерживающих их целостность и развитие институтов и объяснение процесса конвенционального конструирования в терминах институциональной структуры, позволило дополнить методологию институционального проектирования концепцией институционализации. В статье развивается экономико-социологическая точка зрения на природу качества потребительских благ и предлагается модель институционализации социальных стандартов качества потребительских благ.*

**Ключевые слова:** *качество потребительских благ; социальные стандарты; социальный порядок; институты; институциональные конструкты; институционализация.*

## THE INSTITUTIONALIZATION OF CONSUMER'S GOODS SOCIAL STANDARDS (IN TERMS OF FOODSTUFFS)

CHUPIN ROMAN, I.,

*Master of Sociology,  
Research Scientist,  
Institute of Economics and Industrial Engineering Siberian Branch of the RAS, Novosibirsk,  
e-mail: roman-chupin@ya.ru*

*The paper is devoted to the development of the institutional design of consumer goods in the methodology of economic and sociological theories. The author detected the dependence of the consumer goods quality between the levels of the organization and the determining of a social order, including modes of coordination of economic agents (consumers and businesses). The resolution of methodological disputes has been discovered mainly on the basis of the methodological institutionalism principles. The research of consumer goods quality conventions has significantly contributed of the development of the institutional design of consumer goods, introducing the conception of institutionalization. Therefore, the institutional design of consumer goods was seen as process in the context of supporting and developing institutions in the discourses of*

*institutional structure. The result of the study is considered: the development of economic and sociological approach to the determination of the quality of consumer goods and the model of social standards institutionalization.*

**Keywords:** *quality of consumer goods; social standards; social order; institutions; institutional constructs; institutionalization.*

**JEL:** *B52, D11, L15.*

### Предисловие

Ранее нами был проведен цикл исследований, посвященных рассмотрению проблем институционального проектирования качества пищевых продуктов (Капогузов и Чупин, 2015). В своей работе мы выяснили, что обеспечение качества возможно за счет институтов, оказывающих влияние на уровень неопределенности посредством рамок поведения, организующих взаимоотношения между экономическими агентами. Однако перед нами возник особо актуальный для теории и практики вопрос: как добиться эффективности регулирующих мер?

Нами выбран следующий вариант ответа: эффективность регуляций зависит от согласованности общественных и частных интересов (Вольчик и Бережной, 2007). В этом ключе происходит переосмысление роли и места стандартизации в системе технического регулирования. Стандартизация осуществляется не только после (ex post), но и до (ex ante) выработки формальных правил, задавая их содержательную основу (Капогузов и Чупин, 2014). Такой основой в процессе институционального проектирования выступает результат ex ante стандартизации – социальные стандарты качества (как форма регуляции, отражающая интересы заинтересованных групп).

Однако на сегодняшний момент в экономической теории отсутствует знание о природе социальных стандартов качества потребительских благ и возможности их использования в системе технического регулирования.

### Конвенциональное конструирование и институциональное проектирование качества потребительских благ

Современное состояние экономической теории свидетельствует о том, что многие, на первый взгляд, экономические явления социального порядка не могут быть познаны сугобо экономическими методами. Однако эта предпосылка политэкономии была позабыта в связи со стремлением неоклассиков наделить экономику статусом «чистой» науки. На смену «жесткого ядра» неоклассической теории приходит институциональный подход, согласно которому всякое экономическое действие включено в социальное пространство и зависит от него (Дементьев, 2015. С. 32). Но такой подход не предлагает метода познания сложных явлений социального порядка, таких как социальные стандарты качества.

Попытка выведения единого взгляда на природу социального порядка была предложена ещё Ф. фон Хайеком. Он выдвинул концепцию культурной эволюции, согласно которой социальный порядок представляет собой связь множества общественных подсистем, позволяющих индивидам и их группам выстраивать правильные ожидания, ознакомившись лишь с фрагментом целого (Hayek, 1973. P. 36).

Теоретическая значимость данной концепции в разрешении поставленной нами задачи заключается в её объяснительной способности явления социальных стандартов как конвенции качества потребительских благ на макро- (между заинтересованными группами) уровне за счет согласования интересов, свойственных микроуровням. Дело в том, что социальные стандарты представляют собой институциональную форму конвенций качества (как соглашение заинтересованных групп с набором требований, способов проверки и оценки качества), без которых расширенный порядок не представляется возможным.

Расширенный порядок характеризуется Хайеком как спонтанный,

возникающий вследствие сознательных действий заинтересованных групп, направленных на преследование собственного интереса. Иными словами, формирование расширенного порядка представляет собой внутрисистемное конвенциональное конструирование. При этом он допускал возможность искусственного создания расширенного порядка, предполагая внешнее (по отношению к эволюции общества) институциональное проектирование. Таким образом, *ex ante* стандартизация может рассматриваться двояко: в контексте естественного и искусственного образования расширенного порядка.

Рассмотрение *ex ante* стандартизации в контексте конвенционального конструирования социального порядка не является новым, что подтверждается исследованиями французских экономических социологов: Л. Тевено, Л. Болтански и Ф. Эмар-Дюверне. В их основе заложена идея конвенционального конструирования качества как источника множественности форм координации. Рыночное взаимодействие потребителей и фирм подразумевает обязательное условие эквивалентности товаров, которое может достигаться тремя путями: стандартизацией, информационными сигналами и ценовой координацией. Каждая из этих форм координации устанавливает конвенцию качества, опосредующую взаимодействие и определяющую степень устойчивости социального порядка в целом (Эмар-Дюверне, 1997. С. 109).

Ортодоксальный экономический ракурс на образование расширенного порядка превозносит механизм ценовой координации, который дополняется информационными сигналами в условиях естественной неопределенности<sup>1</sup>. Если интересы заинтересованных групп противоречат друг другу, то конвенция качества на уровне расширенного порядка может складываться с помощью трех перечисленных ранее форм координации. Неэффективность ценовой координации исходит из невозможности потребителей оценить качество только исходя из действующих цен<sup>2</sup>. Информационные сигналы в условиях асимметрии информации и оппортунизма имитируют качество, а не репрезентируют его.

Один из основных тезисов нашего исследования заключается в том, что несостоятельность ценовой и информационной координации не должна сводиться исключительно к предпосылке ограниченной рациональности потребителей. По мнению Тевено, важную роль в процессах конвенционального конструирования играют объекты, относительно которых происходит взаимодействие (Тевено, 1997. С. 74). То есть логика поведения и взаимодействия потребителей и фирм обусловлена спецификой требований, предъявляемых к качеству потребительских благ различными заинтересованными группами. Следовательно, *ex ante* стандартизация тесно связана с иными формами координации и от этой взаимосвязи зависит устойчивость расширенного порядка.

Для обеспечения возможности взаимодействия индивидам и их группам необходимо договориться об общих требованиях, способах проверки и оценки качества. Облегчает взаимодействие наличие социальных стандартов качества, которые позволяют потребителям идентифицировать, классифицировать и определить способ использования потребительских благ исходя из их качеств, а фирмам принять решение о производстве и реализации того или иного продукта.

Социальные стандарты качества воплощаются в институтах через формальные правила (Технические регламенты, Директивы, Законы и т.п.), являясь неформальными ограничениями деятельности экономических агентов. Расширенный порядок, по мнению Хайека, представляет собой переплетение данных правил, комбинация которых никем не запрограммирована, следовательно,

<sup>1</sup> То есть неопределенности, обусловленной разницей потребностей и интересов взаимодействующих экономических агентов.

<sup>2</sup> Дело в том, что на сегодняшний момент в России «знак качества» используется фирмами исключительно в маркетинговых целях. Например, на рынке пищевых продуктов производители маркируют сливочное масло как соответствующее несуществующему ГОСТ и устанавливают на него высокую цену. При этом большинство продуктов в данной товарной категории не содержит необходимых объемов животного масла и представляет собой растительный спред (Усенко, Позняковский и Отмахова, 2014).

считается спонтанной. Его устойчивость, в свою очередь, обуславливается культурной эволюцией как совокупности непрерывных процессов конкуренции и отбора институтов.

Тем не менее, культурная эволюция не всегда проходит по оптимальной траектории, что объясняется зависимостью от исторически выбранного пути развития (path dependence) и QWERTY-эффектами.

Парадоксом культурной эволюции являются примеры замещения эффективных институтов неэффективными, с точки зрения существующего уровня развития технологий (*Вольчик и Кривошеева-Медянцева, 2015*). Этому свидетельствует длительная история технического регулирования качества пищевых продуктов в России. Например, советская система стандартов ГОСТ предполагала унификацию процессов производства, хранения и реализации пищевых продуктов, основанную не на самом совершенном (по тем временам) уровне технологии. В итоге, неэффективные (неадаптивные) институты за длительный период своего существования сформировали логику производственной деятельности (хозяйственные уклады) и культуру потребления целого ряда поколений.

Именно эти аспекты определили провал перехода на западные принципы технического регулирования в России. Столь резкий отказ от сформированных институтов и обращение к концепции дерегулирования считается нереалистичным. Фирмы не способны моментально перестроиться на новый хозяйственный уклад: начиная от обновления производственных фондов и технологии производства, заканчивая выработкой этики хозяйствования. Вдобавок к этому, потребители, непривычные к дифференциации, не успевают переориентировать культуру потребления и продолжают ориентироваться на несуществующий ГОСТ. Высокие издержки перехода на новые формы хозяйственных укладов и развития культуры потребления способствовали нарастанию общественных дискуссий о возвращении к «старой» системе (*Барсукова, 2014*).

В данном случае фиксируется феномен зависимости институтов технического регулирования от исторически выбранного пути развития. Траектория культурной эволюции отталкивается от уже существующего состояния расширенного порядка и не приемлет «шоковых» мер институционального проектирования.

Институциональное проектирование представляет собой попытку изменения траектории культурной эволюции, путем сознательной и контролируемой стандартизации и регламентации. Расширив наши представления о природе социального порядка, мы можем констатировать, что впоследствии трансформации в российском обществе произошло столкновение «новых» формальных правил и «старых» неформальных ограничений, сформированных ещё во времена существования ГОСТов. Именно этим объясняется возникшая критическая неопределенность<sup>3</sup> на продовольственных рынках и имитация качества пищевых продуктов.

С момента начала трансформации в России продовольственные рынки наполнились импортными товарами. Однако многие российские потребители, не привыкшие к многообразию, продолжают идентифицировать качество пищевых продуктов исходя из советского эталона. Фирмы, выявляя специфику потребительской культуры и поведения, стали сопровождать свой продукт информационными сигналами: «ГОСТ», «Сделано в СССР», тем самым имитируя качество пищевых продуктов и манипулируя потребителем<sup>4</sup>. В этом смысле можно отнести сформированные социальные стандарты качества пищевых продуктов к QWERTY-эффектам.

Согласно российским экономистам Р. М. Нурееву и Ю. В. Латову: «QWERTY-

<sup>3</sup> В отличие от естественной, критическая неопределенность связана с унификацией объектов материального мира, то есть уровень критической неопределенности находится в обратной зависимости с качеством благ.

<sup>4</sup> Более детально данный тезис раскрыт в исследованиях российских ученых И. В. Розмаинского (*Розмаинский, 2011*) и М. Ю. Малкиной (*Малкина, 2013*).

эффектами в современной научной литературе называются все виды сравнительно неэффективных, но устойчиво сохраняющихся стандартов, которые демонстрируют, что «история имеет значение» (*Нуреев и Латов, С. 233*). Несмотря на то, что российское общество находится под влиянием процессов глобализации и унификации, в нём продолжают существовать неэффективные институты. Причина этого кроется в том, что культурная эволюция проходит не через индивидуальный, а через групповой отбор, приводящий к воспроизводству преобладающих социальных стандартов.

Социальные стандарты качества онтологически расположены между миром природных объектов (материальным (объективным) миром) и их восприятием со стороны индивидов (субъективным миром), находясь в зависимости от того и другого. От исследования конвенционального конструирования качества на уровне расширенного порядка мы переходим к рассмотрению его основы – микропорядков, где центральное место в выработке конвенций качества занимает взаимодействие не социальных групп, а индивидов. Ключевой движущей силой конвенционального конструирования выступает интенциональность индивидов, то есть их естественное стремление снизить уровень критической неопределенности. Целенаправленность действий индивидов по выбору и использованию потребительских благ предусматривает осмысление этих действий. Следовательно, индивиды стремятся снизить уровень критической неопределенности за счет объективации своих представлений и социального сближения.

Как указывал Л. Тевено: «действие может быть обоснованным или осмысленным только в той мере, в которой оно связано с сущностями, обладающими достаточной универсальностью, позволяющей выйти за рамки частностей и случайностей и осуществить сближение» (*Тевено, 1997. С. 75*). Применительно к пищевым продуктам, индивиды способны вырабатывать различные обоснования действий: от аргументации полезности продукта для своего здоровья, до принятия производственных решений о технологии производства. В условиях рыночного взаимодействия индивиды обладают интерпретативной рациональностью для идентификации качества пищевых продуктов, которая зависит от присущего им контекста. Именно существование общего контекста опосредует существование микропорядков, в рамках которых индивиды демонстрируют свою приверженность к определенной группе, связывая себя локальными неформальными ограничениями, четко отделяющих их от контрагентов в процессе взаимодействия.

В этом смысле рынок представляет собой культурное пространство, на котором происходит столкновение различных нормативных моделей и осуществляются процессы культурной эволюции. Таким образом, мы в очередной раз подчеркиваем, что конвенциональное конструирование качества пищевых продуктов на уровне расширенного порядка отталкивается от пониманий качества, присущих заинтересованным группам и образующих микропорядки.

Тем не менее, остается открытым вопрос о возможности институционального проектирования при условии существования QWERTY-эффектов. В случае с техническим регулированием качества пищевых продуктов произошло заимствование «западных» формальных правил и их погружение в совокупность неформальных ограничений, характерных для постсоветского пространства. Учитывая феномен зависимости от исторически выбранного пути развития, данный проект был обречен на провал.

Реформаторам следовало понимать, что институциональное проектирование – это сложный процесс, который не подменяет, а дополняет культурную эволюцию. Перед институциональным проектированием ставится важная задача ликвидации парадоксов культурной эволюции за счет внедрения культурных инноваций, призванных изменить траекторию развития общества. Исходя из этого, трансформацию системы технического регулирования качества пищевых продуктов в России следовало начинать с выявления взаимных

пониманий качества пищевых продуктов, постепенно переходя к процессам ex ante стандартизации и регламентации. Таким образом, объектом институционального проектирования является не совокупность формальных правил, а конвенции качества (в том числе социальные стандарты), которые складываются в обществе за счет взаимодействия заинтересованных групп.

Мы отталкиваемся от более широкого понимания сущности социального порядка (как совокупности естественных форм координации деятельности индивидов и их групп) и предлагаем рассматривать институциональное проектирование без отрыва от процессов конвенционального конструирования качества пищевых продуктов. В связи с этим возникает потребность в новой методологии, которая бы объединяла процессы конвенционального конструирования и институционального проектирования социального порядка в единую модель.

### Модель институционализации социальных стандартов качества потребительских благ

Представляется, что отход от крайних позиций институционального проектирования или конвенционального конструирования возможен за счет обращения к принципам методологического институционализма<sup>5</sup>, в рамках которого эти процессы могут быть объединены в рамках концепции институционализации<sup>6</sup>.

Следуя концепции социологов-конструктивистов П. Бергера и Т. Лукмана, под институционализацией следует понимать процесс возникновения и установления социального порядка (*Бергер и Лукман, 1995. С. 89-90*). Очевидно, само понятие «социального порядка» не позволяет свести весь процесс по его обеспечению к регламентации или стандартизации.

Первый этап институционализации заключается в формировании первичных представлений о качестве потребительских благ у отдельных индивидов, которые образуют изначальные микропорядки, возможные за счет типизации доминирующих действий. Лукман и Бергер утверждали, что необходимым условием типизации является хабиутализация («опривычивание») деятельности.

Для рассмотрения роли и места хабиутализации в организации первичного микропорядка представим ситуацию, при которой потребитель сталкивается с «новым» для него объектом и принимает решение об использовании его в пищу. При этом внесем временное допущение о наличии полной критической неопределенности.

Для преодоления проблемы выбора в условиях критической неопределенности у человека (как биологического вида) существует ряд эволюционно выработанных филогенетических и онтогенетических механизмов. Примером филогенетического механизма являются врожденное отторжение горького вкуса (как индикатора отравляющего вещества) и предпочтение сладкого (как показателя калорийности). Онтогенетический механизм, в свою очередь, предусматривает дополнение естественных следствий филогенетического механизма посредством передачи «образцов поведения» (*Белокрылова и Филоненко, 2012. С. 6*).

В условиях информационной неопределенности индивиды реализуют свою склонность к интенциональности за счет базовых некогнитивных стимулов обучения. Когда отдельно взятый индивид сталкивается с «новым» для него объектом, он начинает совершать действие по его определению как пищевого продукта, устанавливая способ его использования в пищу.

Примечательно, что в случае неоднократного повторения одинаковых

<sup>5</sup> Данный подход был предложен С. Г. Кирдиной для преодоления методологических ограничений холизма и индивидуализма. Согласно данному методологическому подходу главная роль в исследовании отводится «контексту», в котором действуют индивиды (*Кирдина, 2013. С. 107*).

<sup>6</sup> Следует отметить, что, по мнению О. С. Белокрыловой, «содержательная трактовка категории «институционализация» в научной литературе практически не представлена» (*Белокрылова, 2013. С. 5*). Соглашаясь с данным высказыванием, мы предлагаем авторское виденье процесса институционализации, которое базируется на преломлении идей П. Бергера и Н. Лукмана через призму современных институциональных теорий.

действий, они приобретают характер регулярностей, которые находят своё социальное признание и становятся привычными нормальными действиями. Через механизм подражания регулярность становится социальной практикой – типизацией процедур оценки и проверки качества пищевых продуктов. Типизации образуют первичные микропорядки, которые, по своей природе, имплицитны и не всегда устойчивы во времени и пространстве и нуждаются в объективации.

Объективация типизаций достигается за счет эффекта седиментации. Седиментация (то есть «осаждение» опыта) происходит посредством единства и доступности знаковой системы (преимущественно языка (*Ерзнкян, 2013*)). Знаки, из которых состоит данная система, приобретают определенный смысл, который передается (порой в искаженной форме) в процессе коммуникации для осуществления когнитивного обучения. Объективация социальных практик оценки качества пищевых продуктов есть результат реализации отнотенетического механизма группового приспособления к изменению среды, предусматривающего передачу адаптационного опыта во времени и пространстве.

Является бесспорным, что социально-когнитивное обучение осуществляется лишь в той степени, в которой процедуры оценки и проверки качества погружены в структуру интеллигентности, делающей социальные практики объектом коммуникации. По нашему мнению, под данной структурой следует понимать дискурс. Согласно специалистам в области теории коммуникации – Л. Филлипс и М. Йоргенсен, под дискурсом (в социологическом аспекте) понимается «особый способ общения и понимания окружающего мира (или какого-то аспекта мира)» (*Йоргенсен и Филлипс, 2008. С. 18*). Те предметы, которые индивид не может погрузить в эту структуру, не могут быть описаны с помощью языка (то есть объективироваться), следовательно, узаконить факт своей определенности. Мы считаем, что социальные практики оценки качества седиментируются по мере того, как они становятся предметом дискурса.

Дискурсивные практики (создание, восприятие и интерпретация смыслов индивидами) делают возможным конституирующее влияние дискурса на образование устойчивого микропорядка. Американский философ Дж. Сёрл привлек внимание к такой важнейшей стороне конструирования микропорядков как приписывание значений (*Серл, 2007. С. 8*). Порядок конструируется исходя из формулы «*X* считается *Y* в контексте *C*» – это есть конститутивное правило, которое предопределяет поведение. Яркой иллюстрацией служат социальные практики потребителей при оценке качества пищевых продуктов. Некоторые российские потребители демонстрируют практики оценки качества исходя из «народных» методов оценки и представлений о полезных свойствах продуктов. Во всех этих случаях предмет приобретает значение, которое поддерживается благодаря коллективным соглашениям о наличии соответствующего статуса. По мнению Дж. Серла, совокупность конститутивных правил образует институты, которые регулируют деятельности индивидов и их групп.

По нашему мнению, подобную совокупность следует считать не институтом, а институциональным конструктом, так как институт включает в себя не только нормы и правила, но и механизмы принуждения к их исполнению. Институт, таким образом, включает в себя регулятивные правила, а институциональный конструкт – конститутивные. Конститутивное правило выражает объективированные требования к качеству, а институт представляет собой созданное людьми ограничение, которое принуждает остальных индивидов и их группы действовать согласно данным требованиям.

В общем виде институциональные конструкты означают набор требований индивидов к качеству потребительских благ, имеющих привычный характер для отдельных социальных групп. Как правило, такие требования оформлены в виде исторически выработанных, социально предписанных значений в форме свойств. Перечень предписанных свойств вносит порядок, на основе которого

потребительские блага приобретают своё специфическое социальное бытие и выделяются из многообразия других объектов материального мира.

На втором этапе институционализации возникает «социальный мир вообще» (Бергер и Лукман, 1995. С. 99). При этом такая реальность не обладает собственным онтологическим статусом и не существует вне социального порядка. Институциональные конструкты представляют собой своеобразные средства оценки, которые фиксируют различия и благодаря этому делают оценку (как форму социального взаимодействия) возможной. Исходя из этого, мы можем связать процесс конституирования дискурса с социальными практиками по оценке качества, которые зависят от преобладающих в обществе институтов.

Для развития объективированного социального порядка необходима его легитимация. Легитимация – это процесс когнитивной и нормативной интерпретации расширенного порядка, обеспечиваемый посредством взаимодействия социальных групп. Социальные стандарты включают в себя только те требования, которые легитимировались благодаря историческим обстоятельствам. Это позволяет нам судить об институциональных конструктах как о взаимных пониманиях качества пищевых продуктов на уровне микропорядков, а социальные стандарты представлять как продукт согласования данных пониманий на уровне расширенного порядка.

Таким образом, объединив вышесказанное, мы можем проиллюстрировать вышесказанное в виде теоретической модели институционализации социальных стандартов качества (см. рис. 1).

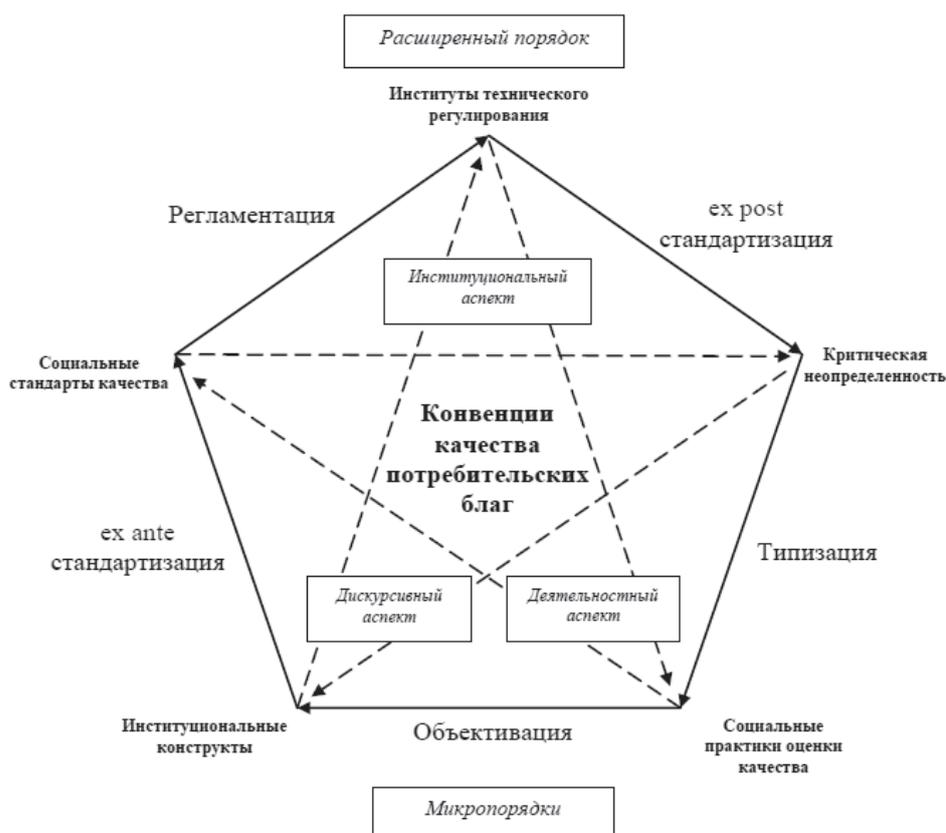


Рис. 1. Модель институционализации социальных стандартов качества потребительских благ

Внешние связи обозначают прямую зависимость между явлениями. Внутренние связи (пунктиры) демонстрируют обратную зависимость. Дискурс

представляет собой особую структуру понимания и общения, которая конституирует социальный порядок за счет предписывания свойств реальным объектам (институциональный аспект конвенций качества) и конституируется данным порядком через преобладающие в обществе социальные практики (деятельностный аспект). Социальный порядок, в свою очередь, начинает рассматриваться не только как определяющий человеческое поведение, но и всё больше как определяемый: одновременно являясь особой структурой, порождающей события общественной жизни (расширенный порядок) и результатом интенциональности индивидов (микрорядки). Институциональные конструкты являются обозначающим, а качество – обозначаемым. Институты способствуют утверждению и сохранению данной связи за счет упорядочивания действий индивидов и их групп. В процессе социализации индивиды воспроизводят социальные практики путем подражания или принуждения, сохраняя существующий расширенный порядок. Приобретая характер привычности, социальная практика воспроизводит определенный дискурс. В свою очередь, институциональный конструкт способствует формированию социальных стандартов, а институты их закреплению, создавая QWERTY-эффекты и провоцируя критическую неопределенность.

#### Вместо заключения

Мы выявили, что исторически обусловленный социальный порядок начинает определять действия индивидов и их групп. Проблема практики институционального проектирования свидетельствует об игнорировании данных особенностей. Представляется, что в начале XXI-го века назрела необходимость нового качественного витка в социальных науках – на основе принципов методологического институционализма, когда рассматривается создание человеком институтов для достижения собственных целей, учитывая, что сами цели и представления людей формируются за счет процессов институционализации. Для снятия условных противоречий мы предлагаем идею институциональных конструктов. Это то самое «пропущенное звено», которое разрешает теоретическую проблему взаимовлияния расширенного и микро- порядков. В связи с этим, институциональные конструкты позволяют расширить и углубить представление о качестве потребительских благ и продвинуться в вопросах его институционального проектирования с учетом особенностей естественного конвенционального конструирования.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Барсукова С. Ю. (2014). Три «образа» ВТО в российских газетах // *TERRA ECONOMICUS*, № 1, с. 106-114.
- Белокрылова О. С. (2013). Используем методологию институционализма // *Вопросы регулирования экономики*, № 3.
- Белокрылова О. С. и Филоненко Ю. В. (2012). Институциональные концепты формирующейся логики современного потребителя // *TERRA ECONOMICUS*, № 2-2, с. 5-8.
- Бергер П. и Лукман Т. (1995). Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум.
- Вольчик В. В. и Бережной И. В. (2007). Группы интересов и качество экономических институтов // *TERRA ECONOMICUS*, № 2, с. 57-66.
- Вольчик В. В. и Кривошеева-Медянцева Д. Д. (2015). Институты, технологии и возрастающая отдача // *Журнал институциональных исследований*, № 1, с. 48-58.
- Дементьев В. В. (2015). Институциональная политическая экономия: с чего начать? // *Журнал институциональных исследований*, № 1, с. 25-44.
- Ерзнкян Б. А. (2013). Институциональные факторы эволюции социальных порядков // *Журнал экономической теории*, № 4, с. 69-86.
- Йоргенсен М. и Филлипс Л. (2008). Дискурс-анализ. Теория и метод. Х.: Гуманитарный Центр.

Капогузов Е. А. и Чупин Р. И. (2014). Техническое регулирование качества пищевых продуктов: теоретические основы в контексте институционального подхода и российский опыт // *Государственное управление и государственная служба*, № 4, с. 109-122.

Капогузов Е. А. и Чупин Р. И. (2015). Институциональное проектирование качества пищевых продуктов в России // *Вопросы регулирования экономики*, № 1, с. 28-36.

Кирдина С. Г. (2013). Преодолевая ограничения методологического индивидуализма // *Журнал экономической теории*, № 4, с. 100-111.

Малкина М. Ю. (2014). Институциональные основы снижения качества товаров и услуг в условиях рыночной экономики (ответ И. В. Розмаинскому) // *Журнал институциональных исследований*, № 4, с. 77-97.

Нуреев Р. М. и Латов Ю. В. (2007). Что такое зависимость от предшествующего пути развития и как её изучают российские экономисты // *Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса*. М.: ГУ ВШЭ, с. 228-256.

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

Серл Дж. (2008). Что такое институт? // *Вопросы экономики*, № 8, с. 4-27.

Тевено Л. (1997). Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // *Вопросы экономики*, № 10, с. 69-84.

Усенко Н. И., Позняковский В. М. и Отмахова Ю. С. (2014). «Пальмовый рай» или «пальмовый спрут»? современные тренды и угрозы продовольственного рынка // *ЭКО*, № 9, с. 135-152.

Эмар-Дюверне Ф. (1997). Конвенции качества и множественность форм координации // *Вопросы экономики*, № 10, с. 104-116.

Hayek von F. A. (1973). *Rules and Order*. London: Routledge & Kegan Paul.

#### REFERENCES

Barsukova S. Y. (2014). Three «Images» of the WTO in Russian Newspapers. *TERRA ECONOMICUS*, no. 1, pp. 106-114. (In Russian).

Belokrylova O. S. (2013). Applying the Neoinstitutional Methodology. *Journal of Economic Regulation*, no. 3, pp. 5. (In Russian).

Belokrylova O. S. and Filonenko J. V. (2012). The Institutional Concepts of the Forming Modern Consumer Logic. *TERRA ECONOMICUS*, no. 2-2, pp. 5-8. (In Russian).

Berger P. and Luckmann T. (1995). *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*. Moscow, Medium Publ. (In Russian).

Dementyev V. V. (2015). Institutional Political Economy: Where to Start? *Journal of Institutional Studies*, no. 1, pp. 25-44. (In Russian).

Eymard-Duverany F. (1997). The Convention and the Quality of the Plurality of Forms of Coordination. *Voprosy Ekonomiki*, no. 10, pp. 104-116. (In Russian).

Hayek von F. A. (1973). *Rules and Order*. London: Routledge & Kegan Paul.

Jorgensen M. and Phillips L. (2008). Discourse Analysis as Theory and Method. Kharkov, Gumanitarnyy Tsentr. (In Russian).

Kapoguzov E. A. and Chupin R. I. (2014). Technical Regulation of Food Quality: The Theoretical Basis in the Context of the Institutional Approach and Russian Experience. *Gosudarstvennoe Upravlenie i Gosudarstvennaja Sluzhba*, no. 4, pp. 109-122. (In Russian).

Kapoguzov E. A. and Chupin R. I. (2015). Institutional Design of Food Quality in Russia. *Journal of Economic Regulation*, no. 1, pp. 28-36. (In Russian).

Kirdina S. G. (2013). Overcoming the Limitations of Methodological Individualism. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii*, no. 4, pp. 100-111. (In Russian).

Malkina M. Yu. (2014). Institutional Frameworks of the Reducing Quality of Goods and Services in the Market Economy (the Answer to I. V. Rozmainsky). *Journal of*

*Institutional Studies*, no. 4, pp. 77-97. (In Russian).

Nureev R. M. and Latov Yu. V. (2007). What is the «Path Dependence» and How to Learn It by Russian Economists // *Istoki: iz opyta izucheniya ekonomiki kak struktury i processa*. Moscow. Publ. House of HSE, pp. 228-256. (In Russian).

Rozmainsky I. V. (2011). Why the quality of the goods deteriorates while «the capitalism develops»? *Terra Economicus*, no. 1, pp. 8-16. (In Russian).

Seattle J. (2008). What is an Institute? *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 4-27. (In Russian).

Thevenot L. (1997). The Plurality of Modes of Coordination: Balance and Rationality in a Complex World. *Voprosy Ekonomiki*, no. 10, pp. 69-84. (In Russian).

Usenko N. I., Poznyakovsky V. M. and Otmakhova Yu. S. (2014). «Palm Oil Paradise» or «Palm Oil Octopus»? Current Trends and Threats of Food Markets. *ECO*, no. 9, pp. 135-152. (In Russian).

Volchik V. V. and Berezhnoy I. V. (2007). Interest Groups and Economic Institutions Quality. *TERRA ECONOMICUS*, no. 2, pp. 57-66. (In Russian).

Volchik V. V. and Krivosheeva-Medyantseva D. D. (2015). Institutions, Technologies and Increasing returns. *Journal of Institutional Studies*, no. 1, pp. 48-58. (In Russian).

Yerznkyan B. A. (2013). Institutional Factors of Social Orders Evolution. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii*, no. 4, pp. 69-86. (In Russian).

**ПОДПИСКА-2015****НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

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 ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

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 7, № 3. 2015

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

---

**Учредитель и издатель:** ООО «Гуманитарные перспективы».  
**Адрес редакции и издателя:** 344082, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.  
**Тел./факс:** +7 (863) 269-88-13. **E-mail:** hp@donpac.ru; info@hjournal.ru.  
**Сайт:** <http://www.hjournal.ru>

---

**Индекс журнала:** в Объединенном каталоге «Пресса России» 82295.  
Свободная цена.

---

**Сдано в набор** 15.09.2015.  
**Подписано в печать** 23.09.2015.  
**Тираж:** 500 экз. **Заказ №** 165.  
**Выход в свет:** 25.09.2015.

---

**Отпечатано** в Издательстве Фонда «Содействие—XXI век».  
**Адрес типографии:** 344082, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 43, оф. 9.  
**Тел./факс:** +7 (863) 269-88-14. **Сайт:** <http://www.fund21.ru>