

ISSN 2412-6039 (Online)

ISSN 2076-6297 (Print)

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 8

НОМЕР 1

2016

Журнал издается при поддержке
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 издается с 2009 г., выходит 4 раза в год.

Журнал включен в **Перечень ВАК Министерства образования и науки РФ** рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук

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

Тел. +7 (863) 269-88-13

e-mail: hp@donpac.ru;

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 into «The list of the leading scientific journals and publications under review, where the basic scientific research results of the theses for academic Degrees of Doctor and Candidate should be published» of the Higher Attestation Commission (HAC), the Ministry of Education and Science of the Russian Federation

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),

Levin 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),

Maevisky V. I. (IE of Russian Academy of Sciences), Mizobata S. (Kyoto University, Japan),

Zweynert 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;

info@hjournal.ru

*ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ***Нуреев Р. М.** «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса:

предпосылки возникновения, методология и особенности

интерпретации 6

Барбашин М. Ю. Теория институционального распада:

концептуальный потенциал и методологические рамки 36

Сухарев О.С. Институты, поведение агентов и эффективность 54*СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ***Дончевский Г. Н., Клименко Л. В., Ермишина А. В.** Ценностные основания

институционализации постурбанистических образований в России:

гипотеза и результаты эмпирических исследований 72

Малахов С. В. Закон единой цены в условиях равновесного разброса цен:

арбитраж и оптимизация поиска 85

Малкина М. Ю. Институциональные основы неравенства доходов в

современной экономике 100

*ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ***Чжан Сяомэн** Институциональная трансформация от организаций

общественного обеспечения к социальным предприятиям:

локализация инструментов государственной политики и

правового регулирования в китайском контексте 121

*ДЕБЮТ***Мензелев И. А.** Перемены в модели рационального экономического

поведения, вызванные развитием интернет-торговли 132

*THEORY AND METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMICS***Nureev R. M.** "The General Theory of Employment, Interest and Money"

J. M. Keynes: Background, Methodology and

Specific Interpretations 6

Barbashin M. Y. The Theory of Institutional Disintegration:

Conceptual Potential and Methodological Frameworks 36

Sukharev O. S. Institutions, Behavior of Agents and Efficiency 54*CONTEMPORARY INSTITUTIONAL THEORY***Donchevsky G. N., Klimenko L. V., Ermishina A. V.** Value and Institutional

Bases of Posturban Lifestyle in Russia: Hypotheses and Empirical

Research 72

Malakhov S. V. Law of One Price under Equilibrium Price Dispersion:

Arbitrage and Optimization of Search 85

Malkina M. Yu. Institutional Framework of Income Inequality in

Modern Economy 100

*INSTITUTIONAL THEORY OF FIRMS***Zhang Xiaomeng** Institutional Transition from Welfare Enterprise to

Social Enterprise: the Localization of Legislation and Policy in

Chinese Context 121

*DEBUT***Menzeleev I. A.** Changes in Rational Economic Behavior Model, Caused

By the Development of E-Commerce 132

«ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ЗАНЯТОСТИ, ПРОЦЕНТА И ДЕНЕГ» ДЖ. М. КЕЙНСА: ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ И ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРПРЕТАЦИИ

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономической теории,
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва,
ординарный профессор НИУ ВШЭ,
e-mail: nureev50@gmail.com

Статья подготовлена к 80-летию выхода в свет «Общей теории занятости, процента и денег» Джона Мейнарда Кейнса. В ней рассматриваются этапы жизненного пути ученого, основные книги, предшествующие написанию «Общей теории...». Особое внимание уделяется разработке вопросов денежной политики в работах «Денежное обращение и финансы Индии», «Трактат о денежной реформе» и «Трактат о деньгах». Специальный раздел посвящен анализу методологии работы, ее логике и структуре, влиянию Дж. Э. Мура. В статье раскрывается единство и различие в подходах А. Маршалла и Дж. М. Кейнса, анализируются новые категории поведенческой экономики и предельного анализа, которые обеспечили успех «Общей теории занятости, процента и денег», показывается значение концепции Кейнса для дальнейшего развития макроэкономики.

Особое внимание уделено популяризации идей Кейнса от первых интерпретаций «Общей теории...» к неоклассическому синтезу и далее к некейнсианству и посткейнсианству. Исследуется единство и различие хиксианского и американского кейнсианства. Показываются предпосылки построения функции инвестиций и сбережений Дж. Хиксом, которые предопределили особенности построения модели IS-LM. Раскрывается вклад в развитие кейнсианства О. Хансена и П. Э. Самуэльсона, а также история возникновения «кейнсианского креста». Дается сравнительный анализ неоклассической и кейнсианской модели общего экономического равновесия, анализируются институциональные причины, объясняющие расхождения неоклассиков и кейнсианцев.

Специальный раздел посвящен кейнсианским теориям роста, показывается единство и различие моделей Р. Харрода и Е. Домара, их влияние на создание экономики развития. Упрощенное понимание наследия Кейнса вызвало рождение неортодоксального кейнсианства. В статье анализируется вклад Р. Клауэра и А. Лейонхуфвуда в понимание роли неопределенности и ожиданий в первоначальной концепции Кейнса и его заслуги в изучении неравновесных состояний экономики.

В заключении исследуется вклад посткейнсианцев (Дж. В. Робинсон, П. Сраффы и Н. Калдера), взлет и падение кривой Филлипса, а также дается критика кейнсианского учения со стороны монетаристов, представителей экономики предложения, новой классической экономики, теории рациональных ожиданий и общественного выбора.

Ключевые слова: макроэкономика; кейнсианство; методология; неполная занятость; эффективный спрос; некейнсианство; неортодоксальное кейнсианство; посткейнсианство.

"THE GENERAL THEORY OF EMPLOYMENT, INTEREST AND MONEY" J. M. KEYNES: BACKGROUND, METHODOLOGY AND SPECIFIC INTERPRETATIONS

NUREEV RUSTEM, M.,

*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Economics,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
Tenured Professor of HSE,
e-mail: nureev50@gmail.com*

The paper was prepared for the 80-th anniversary of publishing of John Maynard Keynes' "General Theory of Employment, Interest and Money". It discusses the stages of the economist's life, the main books written prior to "The General Theory ...". Particular attention is devoted to the development issues of the monetary policy in the works of "Indian Currency and Finance", "A Tract on Monetary Reform" and "A Treatise on Money". A special section is dedicated to the analysis of Keynes' methodology, its logic and structure, influenced by John. E. Moore. The paper reveals the unity and the difference in approaches of A. Marshall and John M. Keynes, and explores new categories of behavioral economics and marginal analysis, which established the success of "General Theory of Employment, Interest and Money", shows the value of Keynes's theory for the further development of macroeconomics.

Particular attention is paid to the popularization of Keynes's ideas from the initial interpretations of "The General Theory ..." to the neoclassical synthesis and further to neo-Keynesianism and post-Keynesianism. The paper studies the unity and the distinction between Hicks' and American Keynesianism. Hicksian assumptions of a savings-investment function have determined the features of the IS-LM model. The contributions to the development of Keynesianism A. Hansen and P. A. Samuelson are also shown, as well as the history of the "Keynesian Cross". A comparative analysis of the neoclassical and Keynesian models of general economic equilibrium is given and analyzes the institutional reasons explaining differences between neoclassical and Keynesian paradigms.

A special section is devoted to the Keynesian theory of growth, showing unity and difference of R. Harrod and E. Domar models, along with their impact on the creation of Development Economics. Simplified understanding of Keynes's legacy has caused the emergence of unorthodox Keynesianism. The paper focuses on the contributions of R. Clower and A. Leijonhufvud to grasping the role of uncertainty and expectations in the original concepts of Keynes and his contributions to the study of disequilibrium economy. Finally, we investigate the contribution of post-Keynesians (J. V. Robinson, P. Sraffa and N. Kaldor), the rise and the fall of the Phillips curve, as well as the criticism of the Keynesian doctrine given by the monetarists, adherents of supply-side economics, new classical economics, the theory of rational expectations and the public choice.

Keywords: macroeconomics; Keynesian economics; underemployment; methodology; effective demand; neo-keynesianism; unorthodox Keynesianism; post-keynesianism.

JEL: E12, E24, B22, B41.

1. Дж. М. Кейнс на пути к всемирной славе

Дж. М. Кейнс родился 5 июня 1883 в семье Кембриджского экономиста и философа Джона Невилла Кейнса (1859-1949). После окончания Итона (1902) он поступил в Королевский колледж Кембриджа, который окончил в 1906 году. В 1905 году был назначен президентом Кембриджского союза студентов. Уже в это время

проявился его математический склад ума. "Искусство ради искусства, - писал Й. А. Шумпетер, - даже приблизительно не было его научным кредо. Он мог быть прогрессивным в чем угодно, только не в аналитических методах" (*Шумпетер, 2011. С. 357*).

В 1906-1914 гг. Кейнс работал в Департаменте по делам Индии, однако, политическая карьера не была его призванием. И это особенно удивительно для англичанина, поскольку на его Родине соблазн политической службы силен как нигде в мире. Результатом работы в Департаменте стала книга «Денежное обращение и финансы Индии» (*Indian Currency and Finance, 1913*).

После I Мировой войны Кейнс возвратился в Кембридж на преподавательскую работу, впоследствии став казначеем Королевского колледжа. Признанием его авторитета стало назначение в 1911 году редактором *Economic Journal*, в качестве которого он проработал до 1945 года. Позднее Кейнс приобрел еженедельник *The Nation*, который затем слил с поглощенным им журналом *New Statesman*.

В 1915-1919 гг. Кейнс служит в Министерстве финансов и как представитель министерства участвует в Версальской мирной конференции, во время которой демонстративно выходит из состава британской делегации. В 1919 годы он публикует «Экономические последствия мира» (*The Economic Consequences of the Peace*), а в 1922 - «Пересмотр мирного договора» (*Revision of the Treaty*). Его острая критика Версальского мирного договора сделала его знаменитым и эффективно подорвала общественную поддержку этого договора. «Кейнс пришел к выводу, - писал В. И. Ленин, - что Европа и весь мир с Версальским миром идут к банкротству. Кейнс вышел в отставку, он в лицо правительства бросил свою книгу и сказал: вы делаете безумие» (*Ленин, Т. 41. С. 219*).

Его первые крупные работы «Денежное обращение и финансы Индии» (1913) и «Трактат о денежной реформе» (*A Tract on Monetary Reform, 1923*) были написаны в традициях А. Маршалла, у которого он учился. В первой он даже настаивал на установлении золотого стандарта, однако уже во второй он предлагает заменить золотой стандарт регулируемым обращением бумажных денег. Во всех ранних работах подчеркивалась практическая сторона вопроса.

Кейнс выступал за стабилизацию национального уровня цен для устойчивого развития бизнеса в стране. Фактически Кейнс рекомендовал использовать в мирное время денежную систему, построенную на принципах военного времени. Й. Шумпетер отмечает две характерные черты этого совета: особую актуальность для Англии и его краткосрочный характер. Справедливости ради следует отметить, что автор рекомендации был англичанином до мозга костей, поэтому эти рекомендации отличает "трезвая мудрость и консерватизм".

Для доказательства своих идей Дж. М. Кейнс выбрал количественную теорию в ее Кембриджском варианте ($M=k*Q*P$). В "Трактате о денежной реформе" (1923) Дж. М. Кейнс предложил новый вариант кембриджского уравнения, в котором связал ликвидность с нормой обязательных банковских резервов:

$$M = P(K + rK'),$$

где: M - денежная масса (количество бумажных денег или иных платежных средств); P - цена единицы потребления (индекс "стоимости жизни");

K и K' - эквиваленты количества единиц потребления, которые люди желают хранить в денежной форме (соответственно, в форме наличных денег и банковских депозитов);

r - норма обязательных банковских резервов (*Кейнс, 1925. С. 41*)¹.

Фактически в начальной форме, ею была представлена будущая теория предпочтения ликвидности Кейнса.

¹ Кейнс обозначал денежную массу в этой работе через n , а не M , как ныне принято.

“Советы Кейнса, - пишет язвительный Шумпетер, - всегда были, прежде всего, советами для Англии и разработаны они были для решения английских проблем, даже тогда, когда адресовались другим странам... Кейнс был убежденным островитянином, в том числе, в философии, но особенно, в экономической теории. Кроме того, он был страстным патриотом. Если бы люди это понимали, они бы поняли также, что кейнсианство принадлежит английской земле и его ростки нельзя переносить в другие страны, там они погибают, а перед смертью еще и становятся ядовитыми. Они бы также поняли, что в своей родной стране кейнсианство – это здоровое растение, которое со временем обещает принести и плоды, и тень. Мое мнение неизменно: эти слова верны по отношению ко всем рекомендациям Кейнса. В остальном можно сказать, что аргументация в пользу регулирования денежного обращения в “Трактате” была крайне далека от революционной...” (*Шумпетер, 2011. С. 373-375*).

В начале XX в. экономические стереотипы частнособственнического капитализма XVIII-XIX вв. уже исчерпали себя. Кейнс объяснял длительное господство доктрины *laissez-faire* низким качеством аргументов ее противников и, прежде всего, националистического протекционизма и революционного социализма (*Гловели, 2011. С. 526*), что нашло отражение в его новой работе «Конец *laissez-faire*» (*The End of laissez-faire, 1926*).

Кейнс осуждал решение Версальского мира о блокаде советской России, а на Генуэзской конференции даже встречался с наркомом иностранных дел Г. Чичериным. В 1925 году он женился на русской балерине Лидии Лопуховой (1892-1981). Вместе с ней он трижды посетит Советский Союз (в 1925, 1928 и 1936 годах). Первая поездка в СССР была приурочена к празднованию 200-летия Академии наук. Работа «Беглый взгляд на Россию» (1928) стала отражением его впечатления о первом визите в СССР. Это был разгар НЭПа, и Кейнс охарактеризовал ленинизм как своеобразный сплав миссионерской религии и экспериментальной экономической техники, что позволило ему охарактеризовать советскую Россию как «лабораторию жизни» (*Гловели, 2011. С. 527*). Однако после 2-ой поездки в СССР в 1928, когда уже начиналось сворачивание НЭПа, он пересмотрел свою точку зрения.

Кейнс был сторонником демократии и поэтому всю жизнь искал средства решения социальных проблем, приемлемые для демократического общества. В поисках опоры для своего Среднего пути Кейнс на рубеже 1920-1930 гг. активизируется как общественный деятель и теоретик. Он становится ключевой фигурой в созданном британским правительством Экономическом консультативном совете (1930-1939). В брошюре «Средства для процветания» (*The Means to Prosperity, 1933*) была разъяснена выдвинутая Кейнсом и его учеником Р. Каном идея мультипликатора, с помощью которого, как полагал автор, можно бороться с многомиллионной безработицей.

Переломным моментом в истории британского общества стала Первая мировая война, а также ряд серьезных потрясений после нее. Великая депрессия стала важнейшим звеном в этой цепи. Революционные идеи Кейнса, конечно, были ответом на нее, но не только на нее. Скорее они были ответом на те трудности, с которыми столкнулось британское общество после Первой мировой войны.

Американский опыт борьбы с Великой депрессией заинтересовал Кейнса, и он дважды в 1931 и 1934 году ездил в США, где встречался с архитекторами «Нового курса». «Лаборатория жизни» для него переместилась в США, где президент Рузвельт начал проводить «Новый курс». Экономическая концепция Кейнса придала реформам Рузвельта как бы второе дыхание и встретила восторженный прием в США.

Начиная с середины 20-х гг. появляются первые признаки его стремления к теоретическим обобщениям. В двухтомном «Трактате о деньгах» (*A Treatise of Money, 1930*) он начинает разрабатывать новую теорию дохода. Ее суть заключается в том, что функция потребления растет не в той пропорции, в которой увеличивается

национальный доход, и с течением времени отстает от роста дохода. Рост сбережений необходимо компенсировать частными и государственными инвестициями. Заинтересовать в них можно с помощью ставки процента. Так возникает кейнсианская «теория процента на основе предпочтения ликвидности». В центре внимания Кейнса агрегированные макроэкономические переменные, характеризующие рынки товаров, облигаций и труда. Поскольку Кейнс акцентирует внимание на краткосрочном периоде, он подчеркивает негибкость заработной платы.

«Трактат о деньгах» стал важной ступенью на пути к «Общей теории занятости, процента и денег». Об этом, прежде всего, свидетельствует понимание теории денег как теории современного Кейнсу экономического процесса в его общем и агрегированном виде. Для этого экономического процесса характерен разрыв частных сбережений и инвестиций. В этих условиях ожидания приобретают большое значение. Книга Дж. М. Кейнса была серьезным научным трактатом, поэтому даже критики не могли не отметить определенную фундаментальность произведенного исследования. Однако, как справедливо пишет Й. Шумпетер: «...С точки зрения самого Кейнса, книга была провалом, и не только потому, что не была принята достаточно тепло. Ее заряд не попал в цель – она не оставила заметного следа в обществе. Нетрудно понять почему: Кейнс не смог передать читателю суть своей идеи. Он писал научный трактат и, стремясь к полноте системы, перегрузил текст материалом о ценовых индексах, *modus operandi* банковских ставок, о создании депозитов, золотом запасе и многом другом... Он погряз в понятийном аппарате, который бастовал каждый раз, как Кейнс пытался заставить его произвести на свет нужные ему понятия» (Шумпетер, 2011. С. 380-381).

С тем чтобы двинуться вперед, автору необходимо было резко выделить новые моменты, а это означало в известной мере упрощение той сложной действительности, которую предстояло исследовать. Это могло бы остановить педантичного исследователя, но не таким был Джон Мейнард Кейнс.

2. «Общая теория занятости, процента и денег»: методология, структура, практическое значение

В «Общей теории занятости, процента и денег» (General Theory of Employment, Interest and Money, 1936) Кейнс стремится создать «общую теорию», по отношению к которой теория классиков выступает как частный случай, т.е. включить не только стационарную, но и депрессивную экономику (Кейнс, 1978. С. 55). В этой книге автор пытается связать причинно-следственными связями основные категории рынка (занятость, процент и деньги). С этой целью он исследует агрегированные величины национального дохода, занятости, спроса, предложения, инвестиций, государственных закупок и т.д. Таким образом, у Кейнса доминирует каузальный подход в отличие от функционального, типичного для лозаннской и кембриджской школы. В центре внимания оказывается проблема количественного анализа.

Кейнс vs Маршалл: единство и различия. Кейнсианский совокупный спрос – это фактически маршаллианский агрегированный индивидуальный спрос, а совокупное предложение – агрегирование оптимального выпуска продукции фирмы. У обоих авторов краткосрочное равновесие выступает как центральная проблема анализа. Однако если у Маршалла инвестиции автоматически вытекают из сбережений, то у Кейнса это происходит далеко не всегда, если у Маршалла полная занятость – постоянная величина, то у Кейнса – переменная (Блауг, 2005б. С. 504).

Важную роль в «Общей теории ...» играет право на моральный выбор, которое сформировалось у Кейнса под влиянием Дж. Э. Мура (1873-1958). В начале XX века стало очевидно, что прежние ценности викторианской эпохи уже исчерпали себя. Поэтому молодые английские либералы, к числу которых принадлежал Дж. М. Кейнс, начали критику моральных ценностей викторианской эпохи с ее диктатом общественной морали. Это не значит, что они отрицали общественную

мораль, но они считали, что социальные нормы важны, но не как абсолютные истины, а лишь как полезные ориентиры. Наоборот, индивид имеет право, полагаясь на интуицию и собственное видение ситуации, пойти по собственному пути. Он вправе давать всем поступкам (своим и чужим) личную оценку, которая может отличаться от сложившейся в обществе, поступать в соответствии со своими правилами морали и нравственности. Фактически это означало пересмотр постулатов *laissez-faire*. По мнению Кейнса, каждая эпоха должна заново определять, чем следует заниматься государству, т.е. заново решать проблему разграничения государственной и частной деятельности.

«Общая теория...» состоит из 6 книг и 24 глав. В первой книге «Введение» автор подчеркивает общий характер своей теории, сравнивая с классической экономической теорией, и формулирует принцип эффективного спроса. Вторая книга посвящена определениям и понятиям. Автор подробно останавливается на выборе единиц измерения и дает определения дохода, сбережения, инвестиций. Третья книга «Склонность к потреблению» анализирует объективные и субъективные факторы, которые определяют эту склонность к потреблению, вводит понятие предельной склонности к потреблению и мультипликатор. Четвертая книга называется «Побуждение к инвестированию». Здесь вводится понятие предельной эффективности капитала, анализируется общая теория нормы процента и показывается её отличие от классической теории. Специальная глава посвящена психологическим и деловым мотивам предпочтения ликвидности. Изучение основных свойств процента и денег позволяет автору дать новую формулировку общей теории занятости. Пятая книга анализирует денежную заработную плату и цену. Шестая книга посвящена «кратким заметкам в связи с общей теорией». Здесь автор пишет об экономическом цикле, анализирует меркантилизм, законы против ростовщичества и делает «заключительные замечания о социальной философии, к которой может привести общая теория».

В «Общей теории ...» Кейнс вводит новые категории поведенческой экономики («склонность к потреблению», «побуждение к инвестированию», «предпочтение ликвидности»), предельного анализа («предельная склонность к потреблению», «предельная склонность к сбережению», «предельная эффективность капитала») и макроэкономики («эффективный спрос», «вынужденная безработица», «неполная занятость»). «Нужно быть первоклассным поваром, - писал остроумный Й. Шумпетер, - чтобы сварить обед из таких скудных запасов! Давайте посмотрим, как это удалось Кейнсу» (*Шумпетер, 2011. С. 384*).

Трудно перечислить все причины успеха, однако несомненно, что основными из них были:

- упрощение модели (оборотная сторона: факторы, которые приходится оставить за рамками модели);
- акцент на макроэкономике (пренебрежение *micro foundations*, которые у него появляются лишь в форме уточнений и дополнений);
- ограничение модели рамками краткосрочных явлений (отсюда неизменность важнейших показателей экономической системы);
- отказ от выхода за рамки факторов, непосредственно определяющих уровень дохода и занятости;
- рассмотрение вместо общих особенных условий;
- «модельный» характер мышления (не случайно текст Кейнса оказалось очень просто интерпретировать в форме графиков и функций, а его автора в 1944-1945 выберут президентом Эконометрического общества).

Главную причину «экономических трудностей» современной экономической системы Кейнс видит в поведении хозяйствующих субъектов. «Основной психологический закон ..., - пишет Дж. М. Кейнс, - состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать своё потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растёт доход» (*Кейнс, 1978. С. 157*) (см. рис. 1). Это означает, что потребление является функцией дохода:

$$C = C(Y).$$

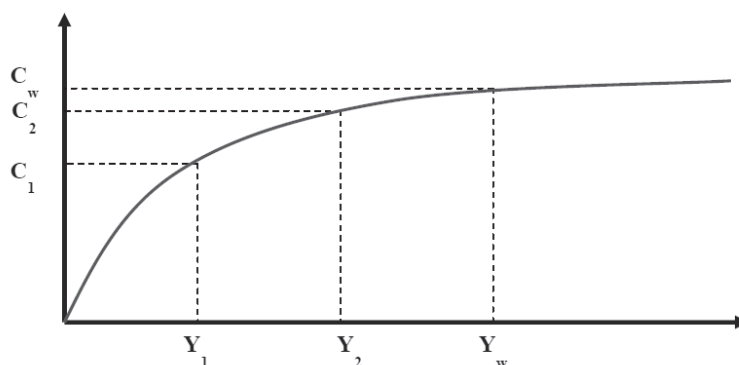


Рис. 1. Графическая интерпретация основного психологического закона
Дж. М. Кейнса

При этом происходит изменение предельной склонности к потреблению (marginal propensity to consume, $MPC = \Delta C / \Delta Y$) от нуля до единицы: $0 < MPC < 1$. Предельная склонность к потреблению показывает, как меняется потребление при увеличении (уменьшении) располагаемого личного дохода на одну денежную единицу (доллар, иену, франк и т. д.). С ростом дохода предельная склонность к потреблению уменьшается.

Конечно, это положение Кейнса не в одинаковой степени относится к различным группам потребителей: в большей - к людям с низкими и средними доходами, в меньшей - к наиболее богатой публике, основные потребности которой уже в полной мере удовлетворены. Изменение доходов у этой группы населения не так сильно отражается на ее склонности к потреблению.

Функция потребления по-разному проявляется в периоды кризиса и в периоды подъема и зависит от общих темпов экономического развития общества. Тем не менее трудно отрицать правомерность замеченной Дж. М. Кейнсом тенденции. Проведенные позднее Л. Клейном и М. Фридменом статистические проверки подтвердили справедливость предположения Дж. М. Кейнса. В частности, для краткосрочного периода предельная склонность к потреблению оказалась равной 0,57 - 0,60, а для длительного периода 0,82 - 0,839 (Столерю, 1974. С. 76).

Позже, в 18 главе, Кейнс добавляет к этому основному закону еще два, так что всего получается три психологических закона, связанных со склонностью к потреблению, предпочтением ликвидности и ожиданием будущего дохода на капитальные активы (Кейнс, 1978. С. 318).

«Эффективный спрос» выступает как первопричина достижения экономического равновесия. Кейнс формулирует три способа борьбы с неэффективным спросом:

- более равномерное распределение национального дохода достигается благодаря активной фискальной политике;
- политика общественных работ расширяет возможности государственного предпринимательства;
- денежно-кредитная политика стимулирует частные инвестиции.

Поэтому Кейнс специально анализирует мотивы отказа от расходования денег: транзакционный мотив, мотив предосторожности, спекулятивный мотив - поскольку накопление и бережливость снижают эффективный спрос. Кейнс подчеркнул значение мультипликатора, заимствованное им у Ричарда Фердинанда Кана (1905-1989), который исследовал влияние роста инвестиций на занятость. Кейнс преобразовал эту идею в мультипликатор дохода, показывающий, как небольшое изменение инвестиций влияет на изменение дохода. Ожидаемая чистая прибыль названа Кейнсом предельной эффективностью капитала.

Согласно Кейнсу, деньги не просто вуаль над сделками, а источник энергии, который заставляет работать рыночную экономику. Отношения между людьми и товарами, выражаемые в денежной форме, приобретают самостоятельное существование и значение, которое в условиях смешанной экономики уже нельзя игнорировать, как это делали экономисты-классики.

Процентная ставка в теории Кейнса является переменной, связывающей количество денег в обращении со сложной структурой спроса на деньги. Процент – это цена отказа от ликвидности. Компоненты спроса на деньги различаются по своей «чувствительности» к норме процента: транзакционный мотив не зависит от процентной ставки, тогда как спекулятивный мотив зависит, мотив предосторожности же в одних случаях зависит, в других нет.

«Если в теории Кейнса и содержится что-либо по истине новое, - писал М. Блауг, так это именно продуманная критика этой веры во внутренние восстановительные силы рыночного механизма. Прочитав Кейнса, можно отрицать каждый отдельный элемент его аргументации, можно подвергать сомнения даже логическую состоятельность всей кейнсианской схемы, но невозможно сохранить веру в способность свободной рыночной экономики автоматически поддерживать полную занятость» (Блауг, 1994. С. 607). Поэтому теория Кейнса стала обоснованием оправдания государственной активности в экономике и тем самым отразила переход к смешанной экономике. Она сформулировала антициклическую цель государственного регулирования (полная занятость), указав основные средства ее достижения и во время спада, и во время подъема (см. рис. 2).

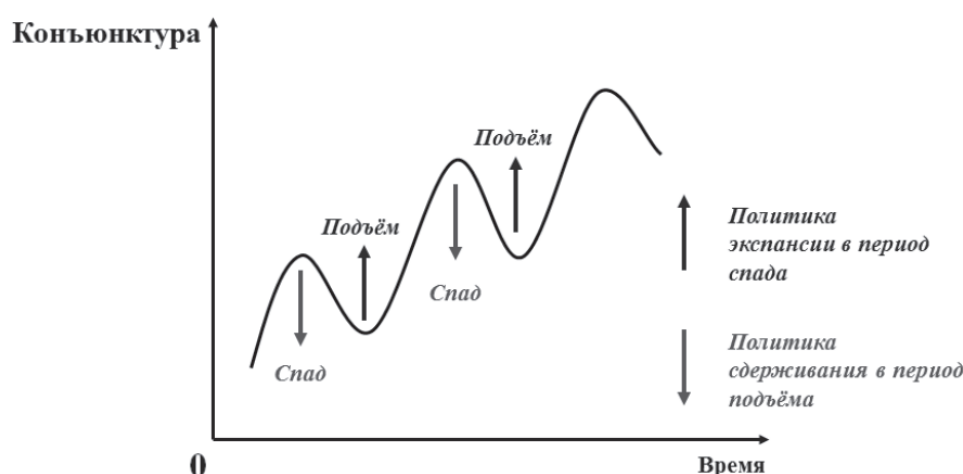


Рис. 2. Антициклическая политика государства

В то же время Б. Селигмен считает, что экономическая теория Кейнса не сумела подняться до уровня подлинной политической экономии. Это произошло потому, что движущей силой экономического процесса теория Кейнса считала поведение людей. Экономические отношения определялись им как результат взаимоотношений между людьми и группами. Поэтому для того, чтобы изменить поведение важных в экономическом отношении групп, необходимо эффективно использовать правительственную политику. Однако в его концепции ни одна из этих групп ни разу не проявляет своих, только ей присущих социальных интересов.

По мнению Б. Селигмена, теория Кейнса включает в себя слишком много технических элементов и не исследует стоящие за ними социальные причины. Главную задачу Кейнс видит в достижении экономического равновесия, увлекаясь количественной стороной экономических процессов, а не их происхождением и механизмом функционирования.

Социальная философия Кейнса основана на вере в непрерывное экономическое развитие, которое, однако, не предполагает абсолютного равенства (Селигмен, 1968. С. 505).

Как справедливо заметил П.-Э. Самуэльсон: «Общая теория...» – ужасно написанная книга, она плохо организована... Она полна иллюзий и путаницы... Сама кейнсианская система изложена в ней неясно... Вспышки озарений и интуиции перемежаются с нудной алгеброй. Неуклюжие определения внезапно сменяются незабываемым пассажем. Когда ее, в конце концов, одолеешь, то оказывается, что анализ в ней очевиден и в то же время нов. Короче говоря, это работа гения» (Samuelson, 1952. P. 767).

Академическая деятельность была важной, но не единственной сферой интересов Дж. М. Кейнса. «Ловкие спекуляции на иностранной валюте, – писал Б. Селигмен, – позволили ему получить значительную прибыль и приобрести большое личное имение» (Селигмен, 1968. С. 494). В 1921-1938 гг. Кейнс был председателем страховой компании Mutual Life Assurance Society, а также управлял делами инвестиционной фирмы. Кроме этого, он был активным членом Консультативного совета по экономическим вопросам и Комитета по проблемам финансов и промышленности (Комитет Макмиллана).

Всю свою жизнь Дж. М. Кейнс собирал редкие книги и картины и приобрел известность как крупный коллекционер предметов искусства. К моменту смерти Кейнса в 1946 году его инвестиционный портфель оценивался в 400 тыс. фунтов стерлингов (сегодня это 11,2 млн.), а стоимость коллекции книг и предметов искусства составила 80 тыс. фунтов стерлингов (2,2 млн.) (Скидельски, 2011. С. 102).

Конечно, качество его работы не могло не пострадать от ее количества. Это не могло не отразиться на его статьях и книгах. Тем не менее, это не отразилось на нём как на личности.

«Как правило, в людях-роботах, которые сполна используют каждый миллиметр своего горючего, есть что-то нечеловеческое. В отношениях с людьми они часто бывают холодными, закрытыми, вечно занятыми. Их жизнь – это их работа, кроме нее, у них либо нет вообще никаких интересов, либо только самые поверхностные. Но Кейнс таким не был, напротив, он был приятнейшим человеком... Он был любящим. Он был всегда готов с дружеским энтузиазмом разделить взгляды, интересы и проблемы других людей. Он был щедр, и не только на деньги. Он был общителен, любил разговаривать с людьми и был интересным собеседником. А также, вопреки распространенному мнению, он мог быть вежливым, даже по-старомодному церемонным. Факультативные интересы Кейнса были многочисленны, и всеми он занимался с радостным энтузиазмом» (Шумпетер, 2011. С. 371).

В 1940 году выходит его работа «Как оплатить войну», а в 1942 г. – Кейнс назначен одним из директоров банка Англии и стал членом Палаты лордов и получил титул барона Тилтона. В 1944 г. – лорд Кейнс представлял Великобританию на международной конференции Бреттон-Вудса, предложив план создания новой мировой валюты – «банкора». И хотя план не был принят, идеи Кейнса были реализованы в созданных в 1946 г. МВФ и МБРР. 21 апреля 1946 г. Джон Мейнард Кейнс умер в поместье Тилтон графства Сассекс.

3. Исторические судьбы кейнсианства

3.1. Кейнсианство: хиксианское и американское

Книга «Общая теория занятости, процента и денег» не могла не вызвать острую дискуссию. Полемика началась сразу после её публикации. Наиболее видные сторонники и противники «Общей теории...» работали и в Кембриджском университете, и в Лондонской школе экономики.

Для хранителей традиции Маршаллианской и Кембриджской школы (А. С. Пигу, Р. Хоутри, Д. Робертсон, Л. Роббинс, Ф. фон Хайек и др.) книга казалась слишком большим искажением реальной действительности. Критиковать Кейнса

было непросто, поскольку основная теория имела много оговорок, однако, противники концентрировались не на них, а на главной идее изложения. Но именно она привлекла к автору и целый ряд сторонников. В Лондонской школе экономики его поддерживали Абба Лернер (1903-1982), Оскар Ланге (1904-1965) и Николас Калдор (1908-1986).

Разногласия царили и внутри Кембриджского кружка Дж. М. Кейнса. В 1936 г. Рой Харрод (1900-1978) и Джеймс Э. Мид (1907-1996) опубликуют математическую модель «Общей теории ...». Однако и она не сразу приобретет всеобщую поддержку. Характерна критика её со стороны автора «мультипликатора» Ричарда Фердинанда Кана (1905-1989), который считал, что «Общую теорию ...» свели к «диаграммам и осколкам алгебры» (Гловели, 2011. С. 538-539).

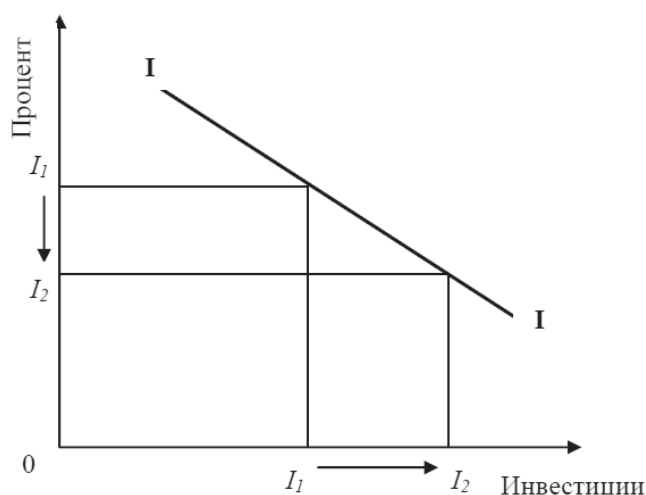


Рис. 3. Функция инвестиций в модели Кейнса

Триумфальное шествие новой книги Кейнса начнется после выхода в 1936 году статьи – Дж. Р. Хикса «Мистер Кейнс и «классики»: попытка интерпретации», – в которой Хикс построит модель *IS-LM* и покажет, что теория Кейнса носит отнюдь не общий характер, а является частным случаем общего равновесия в условиях неполной занятости.

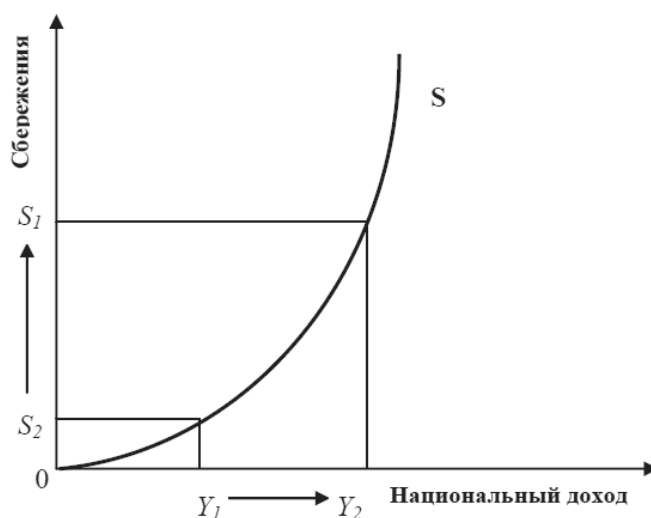
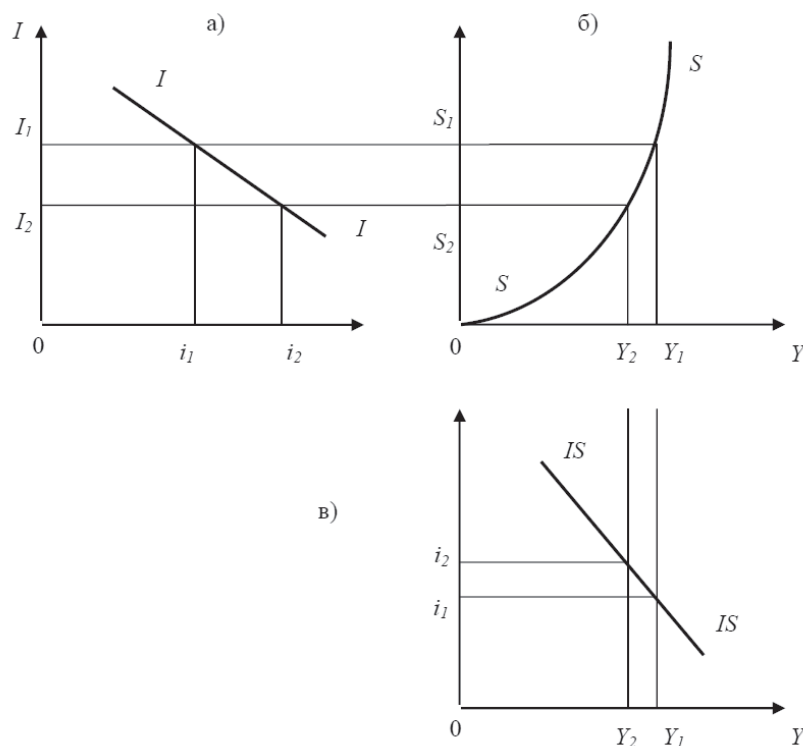


Рис. 4. Функция сбережений

Дж. Хикс исходил из того, что Кейнс связывал функцию инвестиций с понятием предельной эффективности капитала. Предельной эффективностью капитала являлась у него такая норма процента, которая уравнивает издержки, связанные с инвестициями, и ожидаемую на них выручку. Следовательно, $I = I(i)$. Причем $I'(i) < 0$. Это означает, что чем выше норма процента (i_1), тем меньше уровень инвестиций (I_1). И наоборот, снижение нормы процента (например, с i_1 до i_2) создает благоприятные условия для расширения инвестиционной деятельности (с I_1 до I_2) (см. рис. 3). Таким образом, инвестиции становятся эндогенной величиной модели.

Объем инвестиций зависит от функции сбережений. Построить эту функцию несложно, если известна функция потребления (см. рис. 1), учитывая, что $c + s = 1$ (см. рис. 4). Функция сбережений показывает, что с ростом дохода стремление к сбережению увеличивается. При увеличении дохода с Y_1 до Y_2 сбережения возрастают с S_1 до S_2 . Для того, чтобы на рынке товаров было равновесие, необходимо, чтобы сбережения были равны инвестициям: $S = I$. В этом случае мы можем построить график, показывающий взаимосвязь между уровнем процента и величиной национального дохода (см. рис. 5). Кривая "инвестиции - сбережения" (IS) является геометрическим местом точек состояния равновесия на рынке товаров.



а) - функция инвестиций; б) - функция сбережений; в) - функция "инвестиции - сбережения"

Рис. 5. Кривая "инвестиции - сбережения"

При уровне процента i_1 размер инвестиций равен I_1 , что равнозначно величине национального дохода Y_1 . Повышение ставки процента с i_1 до i_2 уменьшает размер инвестиций с I_1 до I_2 и соответственно сократит величину национального дохода с Y_1 до Y_2 .

Исследуем теперь денежный рынок. Дж. М. Кейнс рассматривал предложение денег (M_s) как данную величину, полностью разделяя в этом вопросе воззрения неоклассиков. Новое заключалось в анализе спроса на деньги. Совокупный спрос на деньги (M_d) определяется по формуле:

$$M_d = M_{d1} + M_{d2} = L_1(Y) + L_2(i),$$

где M_{d1} - транзакционный спрос; M_{d2} - спекулятивный спрос; Y - национальный доход; i - норма процента; L_1, L_2 - функции ликвидности (Кейнс, 1978. С. 268).

Совокупный спрос на деньги состоит из двух частей: из транзакционного спроса - M_{d1} (который учитывает, по Дж. М. Кейнсу, транзакционный мотив и мотив предосторожности) и из спекулятивного спроса - M_{d2} . Транзакционный спрос - это спрос на деньги для сделок (транзакций), для покупки товаров и услуг, т. е. спрос на деньги как средство обращения. Принципиально новым у Дж. М. Кейнса является попытка учесть спекулятивный спрос, связанный с куплей-продажей ценных бумаг, т. е. спрос на деньги как средство сохранения стоимости. Этот спрос находится, как известно, под определяющим влиянием нормы процента (поскольку курс акций прямо пропорционален дивиденду и обратно пропорционален ссудному проценту).

И неоклассики, и Дж. М. Кейнс считают, что деньги влияют на процесс воспроизводства. Однако неоклассики показывают это влияние через цены, а Дж. М. Кейнс - через норму процента. Норма процента, по Дж. М. Кейнсу, воздействует на инвестиции, а они являются важнейшим фактором роста национального дохода. Совокупный спрос на деньги (M_d) обратно пропорционален норме ссудного процента (см. рис. 6).

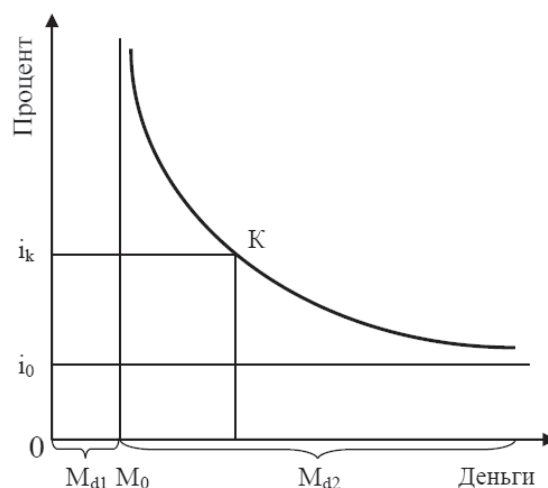


Рис. 6. Зависимость совокупного спроса на деньги от нормы процента

Так как транзакционный спрос (M_{d1}) зависит исключительно от величины дохода (который предполагается здесь заданным) и не зависит от нормы процента, то кривая спроса на деньги M_d сдвинута от начала координат на величину M_{d1} . Спекулятивный спрос M_{d2} , наоборот, находится в обратной зависимости от нормы процента. В каждом конкретном случае потребитель сам определяет, какую долю дохода он собирается направить на потребление, а какую - на сбережения. Сбережения, представленные в ценных бумагах, приносят доход; однако владение ими связано с риском, так как цена этих бумаг колеблется в значительных пределах. Повышение нормы процента связано, при прочих равных условиях, со значительным понижением курса ценных бумаг. В этом случае спекулятивный спрос растет, так как, во-первых, высокий процент компенсирует риск колебания цен, и во-вторых, в случае понижения процента эти ценные бумаги можно выгодно продать. Если норма процента находится на низком уровне, то возникает противоположная тенденция. При норме процента i_0 спрос на деньги становится в высшей степени эластичным, а при i_n - стремится к нулю.

Допустим теперь, что величина дохода меняется. С ростом дохода кривая M_d сдвигается вправо: M_d' , M_d'' и т. д. (см. рис. 7). Это означает, что покупатель с ростом доходов увеличивает текущее потребление, выделяя большее количество денег для

покупки товаров и услуг. Обозначим через M_s функцию предложения денег, тогда i_1 будет обозначать такую норму процента, при которой спрос на деньги равен их предложению. Соответственно, при более высоком уровне дохода линия M_s также сдвинется вправо: M_s' , M_s'' и т. д.

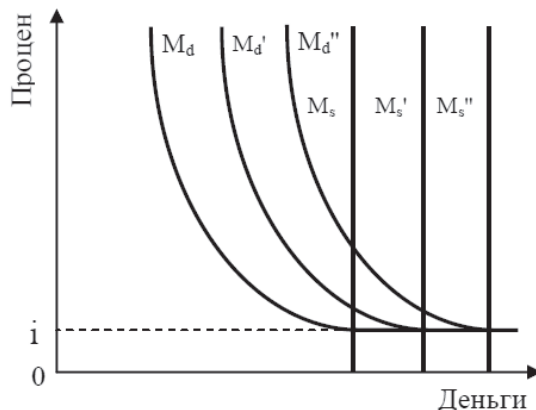
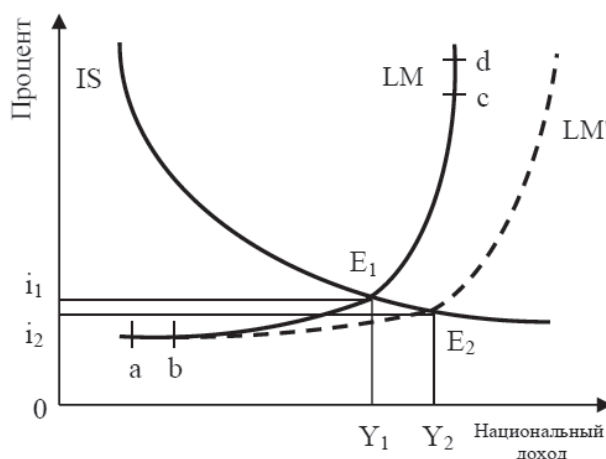


Рис. 7. Влияние изменения дохода на совокупный спрос на деньги

Поскольку равновесие на рынке товаров и равновесие на денежном рынке зависят от нормы процента и величины национального дохода, то мы можем изобразить графически случай общего равновесия на этих рынках (см. рис. 8).



IS - кривая равновесия товарного рынка («инвестиции - сбережения»);
LM - кривая равновесия денежного рынка («ликвидность-деньги»)

Рис. 8. Общее равновесие на рынке товаров и на денежном рынке (модель IS-LM)

По мере снижения процента растет предельная эффективность капиталовложений, что способствует росту национального дохода. *LM* - кривая равновесия денежного рынка ("ликвидность - деньги"). Ее горизонтальная ветвь (например, отрезок *ab*) показывает, что ниже определенного уровня норма процента опуститься не может, а вертикальная (например, отрезок *cd*) свидетельствует, что за пределами определенной нормы процента хранить сбережения в денежной форме никто не станет, ибо спекулятивный мотив в этом случае будет невиданно высок. В случае увеличения предложения денег кривая *LM* сместится вправо (*LM'*). Это приведет к понижению нормы процента (от i_1 до i_2), что вызовет рост инвестиций и, соответственно, рост национального дохода (от Y_1 до Y_2). Поэтому точка равновесия

переместится из E_1 в E_2 . Рост национального дохода приведет в свою очередь к росту спроса на деньги. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока не возникнет новое равновесие товарного и денежного рынка.

Существует особый случай, при котором увеличение предложения денег не вызывает изменения национального дохода. Это происходит тогда, когда IS пересекает LM на ее горизонтальном участке (отрезок ab). Этот случай назван ликвидной ловушкой (см. рис. 9).

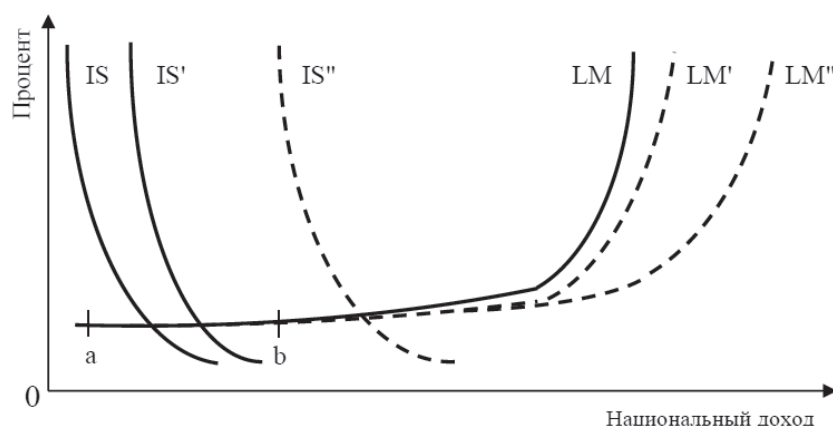


Рис. 9. Ликвидная ловушка

При этом увеличение количества денег в обращении ($LM \Rightarrow LM'$) не способствует росту дохода. Весь прирост денег (ΔM_s) поглощается спекулятивным спросом (M_{d2}), т. е. $\Delta M_s = \Delta M_{d2}$. Поскольку процент (i) не изменяется, то и инвестиции (I), и доход (Y) остаются постоянными. Условиями выхода в этой ситуации являются, прежде всего, повышение предельной эффективности инвестиций и рост склонности к потреблению до такой степени, чтобы IS перешла в положение IS'' .

Критика Дж. М. Кейнсом рыночной экономики как саморегулирующейся системы связана с отказом от анализа гибких цен — этого главного стабилизирующего фактора неоклассической теории. С этой целью Дж. М. Кейнс выражает все экономические показатели в неизменных величинах заработной платы. Но абстрагирование от ценового фактора, по существу, снимало проблему инфляции, особенно обострившуюся после Второй мировой войны. Это предопределило острую критику кейнсианства и стало важной предпосылкой возрождения количественной теории денег.

В 1941 году была опубликована статья Олвина Хансена (1887-1975) «Фискальная политика и деловые циклы», в которой автор отдавал приоритет фискальной политике по сравнению с монетарной. Хансен рекомендовал направлять государственные дотации не столько на увеличение совокупного спроса в целом, сколько на поднятие покупательной способности отдельных слоев населения и на развитие депрессивных экономических регионов. Приняв модель $IS-LM$, он добавил к ней под влиянием статьи Ф. Модильяни «Предпочтение ликвидности и теория процента и денег» (1944) уравнение спроса и предложения на рынке труда.

В результате общее движение доходов и расходов может быть представлено в форме простой схемы, в которой видна роль финансовой системы в аккумулировании сбережений и превращении их в инвестиции и антициклическая роль государства (см. рис. 10).



Рис. 10. Модель Хикса-Хансена в виде кольцевой схемы доходов-расходов

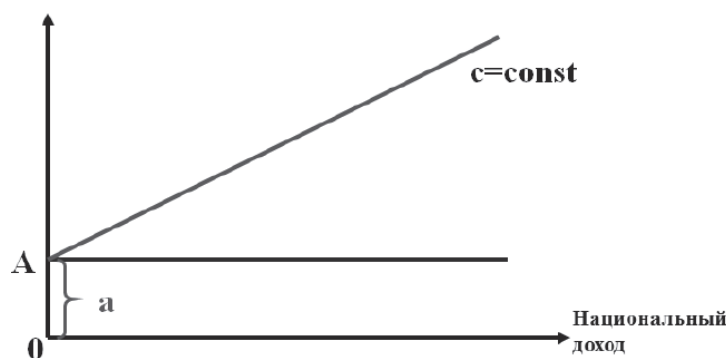


Рис. 11. Линейная функция потребления

В сборнике статей в честь 60-летия Хансена (1948) П. Э. Самуэльсон (1915-2009) нарисовал «кейнсианский крест». Для упрощения он исходил из линейной функции потребления: $C = a + cY$ (см. рис. 11). Это означало, что в условиях закрытой экономики и при отсутствии государственного вмешательства $Y = C + I$ или $Y = a + cY + I$ (см. рис. 12а). Выражая это уравнение в предельных величинах, получаем:

$$\Delta Y = \Delta I / (1 - c) \text{ или } \Delta Y / \Delta I = 1 / (1 - c) = 1 / s,$$

где:

$1/(1 - c)$ - мультипликатор - коэффициент, показывающий взаимосвязь между приростом инвестиций и полученным в результате этого приростом дохода.

Совокупное предложение в кейнсианской модели, по П. Э. Самуэльсону, может быть выражено линией, выходящей под углом 45° из начала координат (см. рис. 12б).

Поскольку и совокупный спрос, и совокупное предложение имеют положительный наклон, то точка их пересечения определяет (по П. Э. Самуэльсону) уровень дохода и занятости в кейнсианской модели (см. рис. 13). В условиях закрытой экономики и отсутствия вмешательства государства сумма $C + I$ определяет совокупный спрос. Y_F означает национальный доход в условиях полной занятости, а

Y_0 - фактический национальный доход. Производственная функция, зависящая от занятости, обозначается как $Y(N)$. Поэтому через N_F определяется уровень полной занятости, а через N_0 - уровень фактической занятости. Тем самым модель Самуэльсона пытается передать сущность кейнсианской теории, заключающейся в признании возможности равновесия в условиях неполной занятости.

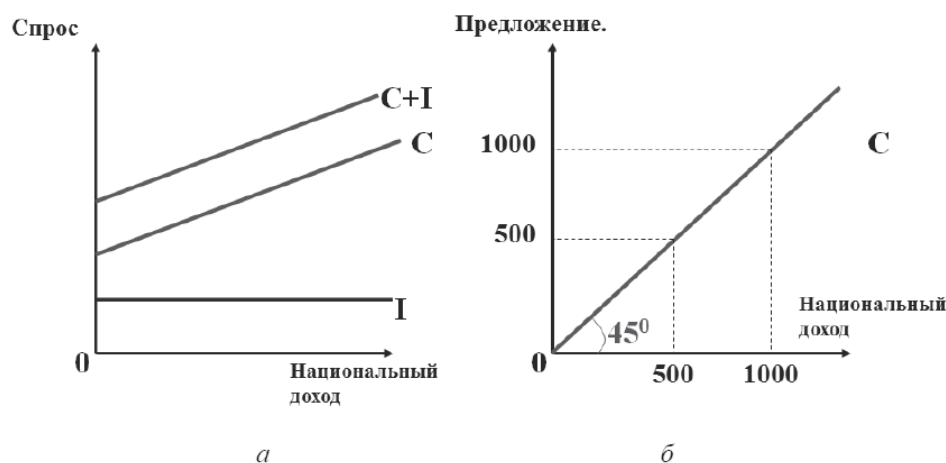


Рис. 12. Совокупный спрос(а) и совокупное предложение(б) в кейнсианской модели (по П. Э. Самуэльсону)

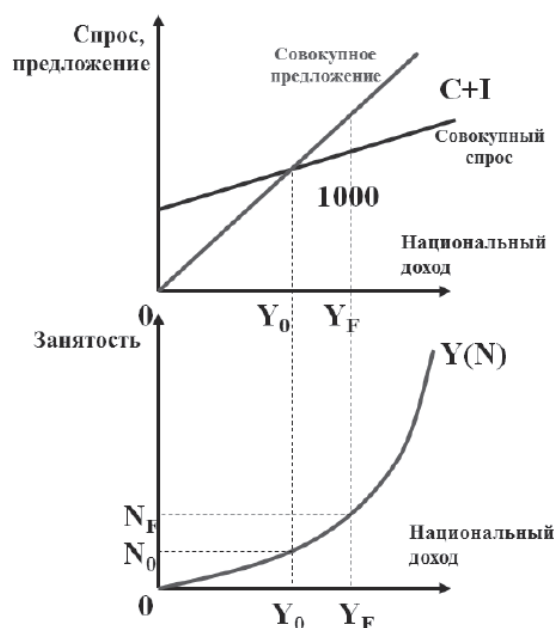


Рис. 13. Уровень дохода и занятости в кейнсианской модели (по П. Э. Самуэльсону)

Рестриктивная политика государства с целью борьбы с инфляцией выразится в сокращении государственных расходов, что позволит уменьшить совокупный спрос $C+I$ (см. рис. 14).

Экспансионистская политика государства с целью борьбы с безработицей выразится в росте государственных расходов, что приведет к сокращению неэффективного спроса и росту занятости и национального дохода (см. рис. 15).

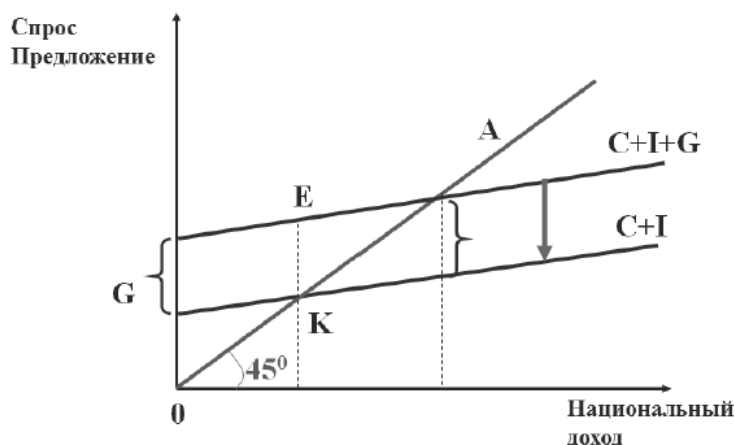


Рис. 14. Рестриктивная политика государства с целью борьбы с инфляцией, где $(C + I)$ - спрос; EK - разрыв инфляции

Попытка соединить неоклассическую концепцию с кейнсианской выпала на долю П. Э. Самуэльсона. Она нашла свое выражение в вышедшей в 1948 году его книге «Экономикс» и получила название «неоклассический синтез». Его суть заключается в том, что в периоды подъема и процветания верны неоклассические рецепты, в периоды кризиса и депрессии – кейнсианские.

Ещё более неоднозначной оказалась реакция на книгу Дж. М. Кейнса в странах Европы. В Германии, например, «Общую теорию...» перевели уже в 1936 году и, к великому огорчению Дж. Кейнса, использовали его произведение для обоснования проводимой в Германии фашистской политики. Тем более, что его идеи о роли государства в национальной экономике были чрезвычайно созвучны немецкой исторической традиции.

В советской России книгу Кейнса перевели (для научных библиотек) уже в 1948 году. И хотя, с современной точки зрения, это кажется заметным отставанием, однако, по сравнению с принципами «Экономикс» Маршалла (которую перевели через 90 лет после публикации на языке оригинала!) свидетельствует о нарастающем интересе к книге. Сама идея зависимости темпов роста национального дохода от инвестиций не могла не вызвать позитивного отклика в стране, где не только сознательно был провозглашен закон преимущественного роста первого подразделения, но и последовательно осуществлялся на практике.

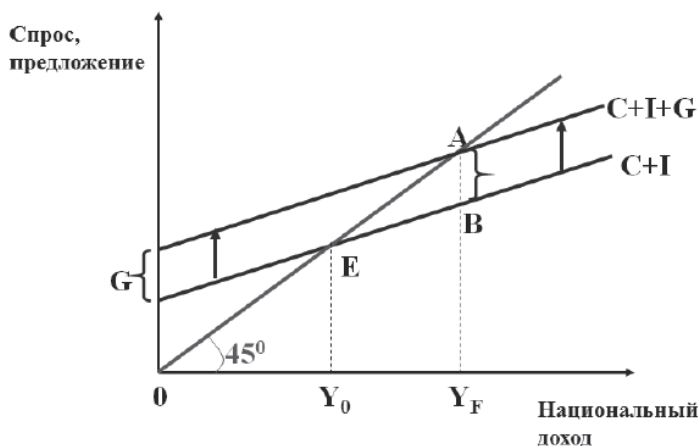


Рис. 15. Экспансионистская политика государства с целью сокращения безработицы, где $(C + I)$ - спрос; AB - разрыв безработицы; $(C + I + G)$ - повышение совокупного спроса государством

3.2 Неокейнсианство, посткейнсианство и неортодоксальное кейнсианство

С начала 50-х гг. **неокейнсианцы** (Р. Харрод, Е. Домар, Э. Хансен и др.) активно разрабатывают проблемы экономической динамики и прежде всего темпов и факторов роста, стремятся найти оптимальное соотношение между занятостью и инфляцией. На это же направлена концепция “неоклассического синтеза” П. Э. Самуэльсона, пытавшегося органически соединить методы рыночного и государственного регулирования.

Кейнсианство не было готово к решению этих проблем. Модель Кейнса рассматривала лишь депрессивную экономику в краткосрочном периоде. Необходимо было дополнить её и распространить на долгосрочный период. Попытка решения этой проблемы была предпринята **Роем Харродом (1900 – 1978)** в 1939 г. и **Евсей Домаром (1914-1997)** в конце 40-х гг. Стратегической переменной, с помощью которой они стремились управлять экономическим ростом, были инвестиции. Заслугой Домара стал двойственный анализ инвестиций. С его точки зрения, они не только создают доход, но и увеличивают производственные мощности. Дополнительный капитал приводит к расширению производственных мощностей, которые создают предпосылки для дальнейшего экономического роста.

Технология производства в этой модели описывается функцией В. Леонтьева с постоянной предельной производительностью капитала при условии, что труд не является дефицитным ресурсом. Существующее избыточное предложение на рынке труда обуславливает постоянство уровня цен. Е. Домар исходит из постоянства капиталовооруженности (K/Y) и нормы сбережений (s). Выпуск реально зависит лишь от одного ресурса, а именно капитала. Инвестиционный лаг для упрощения расчетов принимается равным нулю. Прирост совокупного спроса зависит от прироста инвестиций

$$\Delta Y = m \times \Delta Y = \frac{1}{1-c} \Delta Y = \frac{1}{s} \Delta I,$$

где: m - мультипликатор расходов;
 c - предельная склонность к потреблению;
 s - предельная склонность к сбережению.

Увеличение совокупного предложения может быть записано следующим образом:

$$\Delta Y = a * \Delta K \text{ или } \Delta Y = a * I,$$

где: a - предельная производительность капитала;
 I - инвестиции.

Поскольку предельная производительность капитала задается технологией, а она быстро не меняется, то фактически $a = \text{const}$.

В условиях равновесия совокупный спрос равен совокупному предложению,

$$\frac{1}{s} \Delta I = \alpha \times I \quad \text{или} \quad \frac{\Delta I}{I} = \alpha \times s$$

следовательно:

Поскольку в условиях равновесия $I = S$, а $S = s * Y$, и при этом $s = \text{const}$, то темпы роста национального дохода равны темпам роста инвестиций:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta I}{I} = \alpha \times s$$

Полная занятость, по мысли Е. Домара, может быть достигнута лишь там и тогда, где и когда инвестиции и доход растут одинаковыми темпами и эти темпы определяются произведением предельной производительности капитала и предельной склонности к сбережению.

Итак, равновесный темп роста дохода (при котором полностью используются производственные мощности) прямо пропорционален норме сбережений и предельной производительности капитала или приростной капиталоотдаче ($\Delta Y/\Delta K$).

Согласно модели Е. Домара, чтобы сохранялось равновесие, инвестиции и национальный доход должны расти одинаковым и постоянным во времени темпом. Очевидно, что такое динамическое равновесие редко бывает устойчивым, т.к. темп роста плановых инвестиций частного сектора может отклоняться от уровня, заданного моделью, как в ту, так и в другую сторону, т.е. может быть как выше, так и ниже расчетного уровня. Справедливости ради следует отметить, что модель Е. Домара и не претендовала первоначально на роль теории роста. Она была смелой попыткой расширить условия краткосрочного кейнсианского равновесия на более длительный период.

Если в модели Е. Домара инвестиции были заданы экзогенно, то Р. Харрод ещё раньше (в 1939 г.) попытался построить специальную модель экономического роста, включив в неё эндогенную функцию инвестиций. Он разделил инвестиции на автономные и стимулированные. С его точки зрения, постоянный рост экономики связан, прежде всего, с обилием автономных инвестиций новаторского характера. В результате один тип инвестиций дополняет другой, передавая импульс от одних отраслей экономики к другим. Важную роль при этом играет рост потребительских расходов, которые пытаются учесть предприниматели.

Для этого Р. Харрод попытался дополнить мультипликатор Кейнса принципом акселератора и ввел в модель ожидания предпринимателей. Он исходил из того, что любое изменение дохода вызывает соответствующее изменение инвестиций прямо пропорционально изменению дохода: $I_t = v * (Y_t - Y_{t-1})$, где v - акселератор.

Предприниматели, как правило, планируют объем собственного производства исходя из ситуации, сложившейся в предшествующий период, т.е. прежде всего от соотношения спроса и предложения. На языке формул это может быть представлено следующим образом:

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \alpha \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}}$$

Если $\alpha = 1$, то спрос в предшествующем периоде был равен предложению, если $\alpha < 1$, то спрос в предшествующем периоде был ниже предложения, если $\alpha > 1$, то спрос в предшествующем периоде был больше предложения. Таким образом, мы можем записать объем совокупного предложения в данном году как

$$Y_t = Y_{t-1} \left(\alpha \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} + 1 \right), \text{ а объем совокупного спроса (при равенстве } I = S) \text{ как:}$$

$$Y_t = \frac{I_t}{s} = \frac{v(Y_t - Y_{t-1})}{s}.$$

Равновесный экономический рост предполагает равенство совокупного спроса и совокупного предложения:

$$\frac{v(Y_t - Y_{t-1})}{s} = Y_{t-1} \left(\alpha \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} + 1 \right)$$

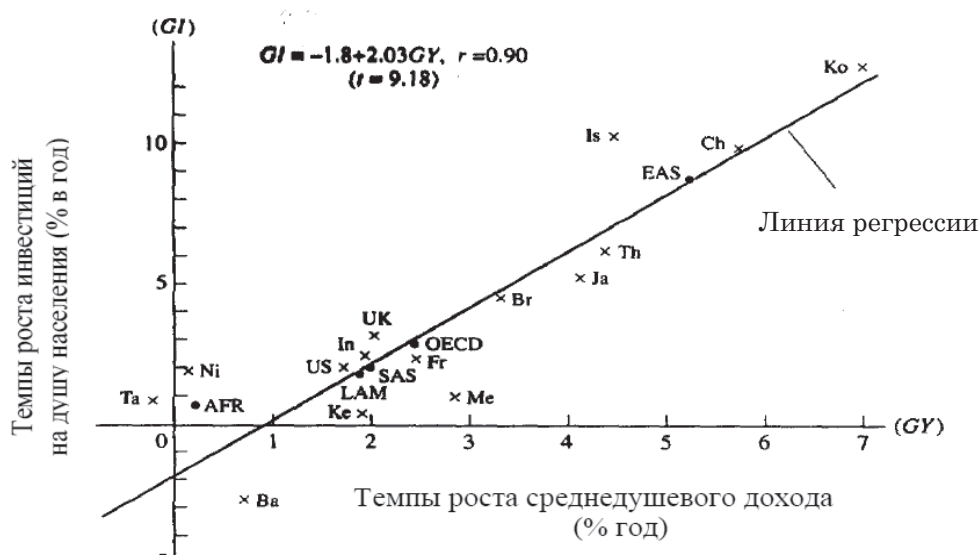
$$\frac{v}{s} \times \frac{(Y_t - Y_{t-1})}{Y_{t-1}} = \alpha \left(\frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} \right) + 1$$

Если совокупный спрос был равен совокупному предложению, то $\alpha = 1$. Тогда в текущем периоде предприниматели сохраняют те же самые темпы роста т.е.:

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}}$$

$$\frac{v}{s} \times \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} + 1 \quad , \text{ или } \quad \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{s}{v - s}$$

Тогда



• Регионы:		x Страны:					
AFR	Африка	Ta	Танзания	Ko	Корея	Ch	Китай
SAS	Южная Азия	Ni	Нигерия	Ar	Аргентина	Is	Индонезия
EAS	Восточная Азия	Ke	Кения	Me	Мексика	Th	Таиланд
LAM	Латинская Америка	Ba	Бангладеш	Br	Бразилия	Fr	Франция
OECD	Организация стран экономического сотрудничества и развития	In	Индия	UK	Велико-британия	US	США
						Ja	Япония

Рис. 16. Взаимосвязь среднедушевых темпов роста ВВП и среднедушевых темпов роста валовых внутренних инвестиций в различных странах (в среднем за 1965-90 гг.)

Источник: (Науми, 1997. Р. 37).

Соотношение $s / (v - s)$, обеспечивающее равновесный уровень в экономике (и соответственно полное использование производственных мощностей), было названо Харродом "гарантированным темпом роста". Если фактический темп роста ниже гарантированного, то экономическая система отдалается от состояния равновесия. Важно, однако, как соотносится гарантированный темп роста с естественным, т.е. таким, который обеспечивает "полную занятость" населения.

Если гарантированный темп роста выше естественного, то вследствие недостатка трудовых ресурсов фактический темп роста будет ниже гарантированного и производители, разочарованные в своих ожиданиях, снизят объем выпуска и инвестиции: наступит состояние депрессии.

Если гарантированный темп роста меньше естественного, то фактический темп может превысить гарантированный, поскольку существующий избыток трудовых ресурсов создаст предпосылки для увеличения инвестиций: начнется бум.

Лишь при равенстве гарантированного, естественного и фактического темпов роста достигается идеальное развитие национальной экономики. Поскольку всякое отклонение инвестиций от условий гарантированного темпа роста выводит систему из равновесия и приводит к дисбалансу спроса и предложения, то динамическое равновесие в модели Харрода неустойчиво.

Модели Харрода и Домара дополняли друг друга, они были объединены в единую модель, которая стала "теоретическим оружием" кейнсианства в экономике развития. Именно эта модель легла в основу теории большого толчка.

Несмотря на то, что модель была довольно несовершенна, она показывала несомненную связь между темпами роста инвестиций и темпами роста ВВП, что неоднократно подтверждалось многочисленными эконометрическими проверками (см. рис. 16).

Однако принятое в англо-американской трактовке упрощение концепции Кейнса неизбежно должно было привести к её искажению. В модели интерпретаторов Кейнса все зависимости жестко детерминированы, в то время как в «Общей теории...» содержится много оговорок и ограничений. В частности, Кейнс неоднократно подчеркивал роль ожиданий, особенно при формировании сбережений и инвестиций. Критика хиксианского и американского кейнсианства привела к рождению **неортодоксального кейнсианства**, представители которого апеллировали к первоначальным текстам Кейнса, подчеркивая роль неопределенности и ожиданий в первоначальной концепции Учителя. Во второй половине 60-х годов появляются работы Роберта Клауэра (*Clower, 1965*), Акселя Лейонхувуда (*Leijonhufvud, 1968*) и др., подчеркивающие различия между кейнсианской традицией и подлинным первоначальным кейнсианством.

В работе «Кейнсианская контрреволюция: теоретическая оценка» американский экономист Роберт Клауэр (R. Clower, 1926-2011) обратил внимание на то, что в ситуации неравновесия планируемый и реальный объемы сделок не совпадают и бюджетные ограничения превращаются в двухступенчатые, связанные с ограничением как на расходы, так и с ограничением на доходы. Чтобы показать это, Клауэр разделил спрос на «потенциальный» и «эффективный». В условиях неполной занятости домохозяйства, видя что их доходы упали, будут вынуждены сократить своё потребление. Такую функцию спроса Клауэр и назвал «эффективным спросом». Денежный фактор выходит у него на передний план. Если модель *IS-LM* имела у Дж. Хикса неденежный характер, то у Клауэра – неравновесие, возникающее на одном рынке, передаётся по всей экономике прежде всего с помощью денег. Это означает, что производители получают искажённые сигналы, которые могут не привести к равновесию при полной занятости. В результате уровень занятости приспособливается к неизменному уровню заработной платы, не наоборот (*Блауг, 2005б. С. 119*).

В 1968 году выходит книга шведского экономиста Акселя Лейонхувуда (A. Leijonhufvud, 1933 г.р.) «О кейнсианстве и экономической теории Кейнса: исследование денежной экономики». Фактор неопределенности проявляется в модели Лейонхувуда в поведении экономических субъектов. Кейнс, с точки зрения шведского учёного, сделал лишь первый шаг в направлении изучения экономики неравновесных состояний. Развивая идеи Клауэра, Лейонхувуд обратил внимание не только на механизм передачи импульса неравновесия системы, но и на причины отклонения цен от равновесного уровня, подчеркивая значение в скорости реакции количеств и цен. По его мнению, Кейнс не считал номинальную заработную плату негибкой, но лишь медленно изменяющейся. Условие равновесия – равенство предельной эффективности капитала усредненному долгосрочному банковскому проценту. Лейонхувуд высказал идею равновесного коридора для процента. Денежно-кредитная политика может быть эффективной в пределах этого коридора (подробнее см.: *История экономических учений, 2000. С. 208-513*).

Посткейнсианцы (Дж. Робинсон, П. Сраффа, Н. Калдор и др.) в 60-70-е гг. сделали попытку дополнить кейнсианство идеями Д. Рикардо. Неорикардианцы выступают за более уравнилельное распределение доходов, ограничение рыночной конкуренции, проведение системы мер для эффективной борьбы с инфляцией.

Джоан Вайолет Робинсон (1903-1983) преподавала в Кембридже с 1937 по 1971 год. В 50-е годы она уделяла большое внимание проблемам экономического роста, пытаясь разработать концепцию долгосрочного экономического развития. Эта проблема занимает важное место в её работе «Накопление капитала» (1956). Под влиянием классической политэкономии она рассматривает проблему экономического роста, как проблему взаимоотношений трех классов: рабочих, предпринимателей и рантье. Последние получают квазиренту, которая включает прибыль, расходы и сбережения рантье. Естественно возникает противоречие между стремлением инвестировать и уровнем заработной платы. Это напоминает рикардианскую теорию противоречия между валовой прибылью и заработной платой наемных работников. Аналогия усиливается тем, что, согласно Дж. Робинсон, именно рабочие создают прибавочный продукт, без которого прибыль не возникает. Однако автор допускает «золотой век», при котором сохраняются постоянные темпы экономического роста, устойчивый технический прогресс и постоянная норма прибыли. Это возможно лишь в том случае, когда отношение капитала к числу наемных рабочих не меняется.

Пьеро Сраффа (1898-1983) большую часть своей жизни (с 1927 по 1983 год) занимался научной работой в Колледже Святой Троицы в Кембридже. В 1951-1973 гг. он принимал участие в издании «Работа и переписка Давида Рикардо». Для нас наиболее интересной является его работа 1960-го года «Производство товаров посредством товаров: прелюдия к критике экономической теории». Основная идея его книги заключалась в критике определения рыночной цены путём использования кривых спроса и предложения. Они, как это считал в своё время и К. Маркс, являются меновой пропорцией и меновой стоимостью и могут сильно исказить реальную цену товаров, которая определяется в первую очередь издержками производства. Тем самым П. Сраффа предлагает вернуться к взглядам экономистов классической политической экономии и, прежде всего, к Д. Рикардо. И, хотя теория Сраффы не является теорией трудовой стоимости, она не противоречит ей, поскольку его цены производства исходят из определённой структуры производства и состава продукции. Тем самым его критика неоклассики оказывается отрицанием теории предельной полезности и теории предельной производительности, то есть идёт дальше критики Дж. М. Кейнса.

Николас Калдор (1908-1986) с 1949 г. по 1975 г. преподавал экономику в Кингз колледже, в Кембридже. Он также является автором интересной модели – Кейнсианской модели устойчивого экономического роста, – в которой два коэффициента склонности к сбережению – рабочих и капиталистов – соотносят распределение дохода между заработной платой и прибылью, а также темп роста дохода и занятости в экономике.

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

Кейнсианская парадигма не сумела полностью вытеснить неоклассическую. Попытка объединить обе парадигмы в форме неоклассического синтеза не увенчалась успехом, так как не отличалась цельностью; она отрицала при анализе макроэкономических процессов то, из чего исходила в микроэкономике. Более того, в 70-80-е гг. новые направления неоклассики (монетаризм, новая классическая экономика, теория общественного выбора) заметно теснят кейнсианство.

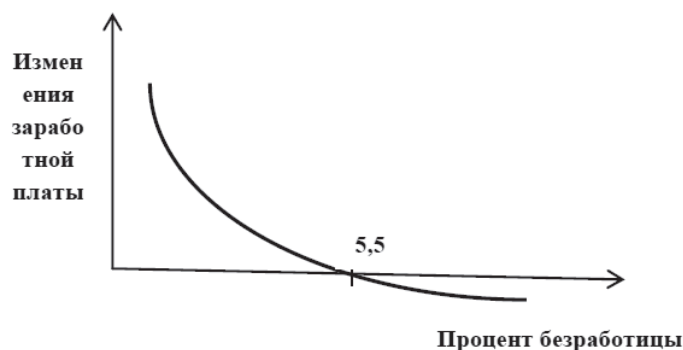


Рис. 17. Кривая Филлипса

До середины 1970-х годов критика кейнсианства в основном велась на профессиональном уровне. Однако после кризиса 1973-1975 годов споры переносятся на страницы СМИ. На пороге замаячила «консервативная контрреволюция». Она была ускорена дискуссиями вокруг кривой Филлипса.

В 1950 г. выпускник Лондонской Школы Экономики (ЛШЭ) Олбан Уильям Филлипс (1914-1975) вместе с Уильямом Ньюлином создал удивительную механическую модель кейнсианской экономики. В этой модели циркулирующая окрашенная вода показывала основные макроэкономические потоки. Результатом данной работы стало приглашение Филлипса на преподавательскую работу в ЛШЭ (Блауг, 2005б. С. 312).

В 1958 г. Филлипс попытался установить взаимосвязь между уровнем номинальной заработной платы $\left(\frac{dw/dt}{w}\right)$ и уровнем безработицы (U). Основой его построений послужила тривиальная идея микроэкономики о влиянии спроса и предложения на уровень цен. Эмпирические исследования по экономике Великобритании за 1861-1957 гг. показали, что при уровне безработицы 5,5% денежная заработная плата не изменяется (см. рис. 17).

Если безработица растет, то заработная плата понижается; если безработица падает, то заработная плата повышается. О. Филлипс предположил, что заработная плата изменяется теми же темпами, что и уровень цен. При этом степень изменения цен рассматривалась как результат изменения заработной платы и роста производительности труда. Считая, что для Великобритании характерен средний темп роста производительности в 2%, О. Филлипс сделал вывод, что стабильность цен может быть обеспечена при уровне безработицы не ниже 2,5%. Эту идею подхватили П. Э. Самуэльсон и Р. М. Солоу, уточнившие идею Филлипса для США (Samuelson and Solow, 1960). С их легкой руки эта идея получила широкое распространение, а в 1970 году была включена Самуэльсоном в его учебник «Экономика».

Таблица 1

Альтернативные варианты экономической политики

Альтернативный вариант	Уровень безработицы, %	Уровень инфляции, %
1	3	7
2	4	6
3	5	3
4	6	2

В результате расчетов для ведущих стран были составлены альтернативные варианты экономической политики правительства по поддержанию определенного баланса между уровнем безработицы и уровнем инфляции. Проиллюстрируем это на условном примере (см. табл. 1). Допустим, что для обеспечения уровня безработицы в 3% необходимо осуществить ряд государственных мер, которые вызовут инфляцию в 7% (вариант 1). Снижение инфляции на 1% заставит правительство отказаться от некоторых мер в сфере занятости, что повысит уровень безработицы до 4% (вариант 2). Выбор конкретного варианта зависит от провозглашенных правительством приоритетов в сфере экономики.

Кривая Филлипса в общем и целом соответствовала кейнсианской теории, согласно которой безработица могла быть лишь при низком уровне инфляции. Однако эмпирические исследования показали, что эта жесткая взаимосвязь между нормой безработицы и уровнем инфляции существует далеко не всегда. Эмпирические расчеты, проводимые до начала 1970-х гг., в основном соответствовали выводам О. Филлипса.

П. Э. Самуэльсон в 1970 г. даже назвал идею О. Филлипса одним из величайших экономических открытий современности. Тем не менее, вскоре выяснилось, что взаимосвязь между уровнем безработицы и темпами инфляции гораздо сложнее, чем предполагалось вначале.

После публикации работ М. Фридмана стало очевидно, что эта зависимость носит краткосрочный характер. При этом оставалось неясным, какой период времени следует считать коротким: полгода, год или какой-либо другой период? Действительно, проводя политику экономической экспансии, можно временно сократить безработицу ценой повышения темпов инфляции. Однако, полагал М. Фридмен, в долгосрочном аспекте такой зависимости нет. Рост темпов инфляции провоцирует требования трудящихся о повышении не только номинальной, но и реальной оплаты труда. Проиллюстрируем этот процесс (см. рис. 18).

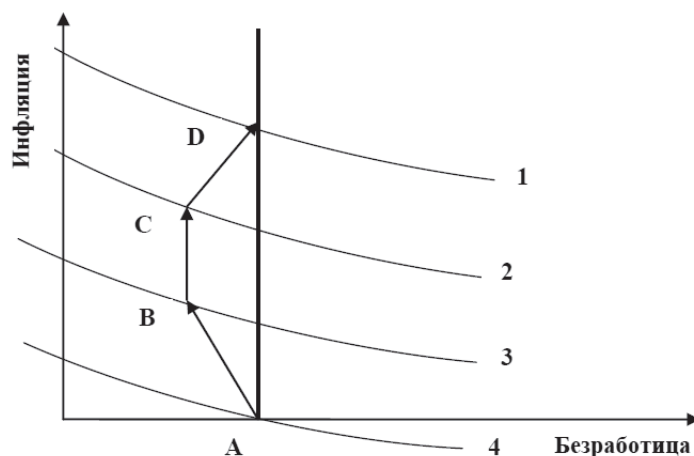


Рис. 18. «Вертикальная» кривая Филлипса

Сокращение безработицы ведет к увеличению темпов инфляции ($A \rightarrow B$); рост номинальной заработной платы означает инфляцию издержек и связан с переходом на кривую Филлипса более высокого порядка ($B \rightarrow C$); однако требования трудящихся об увеличении реальной зарплаты повышают уровень не только инфляции, но и безработицы ($C \rightarrow D$). Это означает, что кривая Филлипса вырождается в долгосрочном аспекте в вертикальную линию AD . Длительность этого периода зависит от того, насколько быстро люди адаптируются к более высокому уровню инфляции. Чем выше рациональность потребителей (их способность предугадать негативные последствия политики экспансии), тем короче этот период. Вертикальный характер линии AD означает, что в долгосрочном аспекте не существует ни прямой, ни обратной зависимости между инфляцией и безработицей.

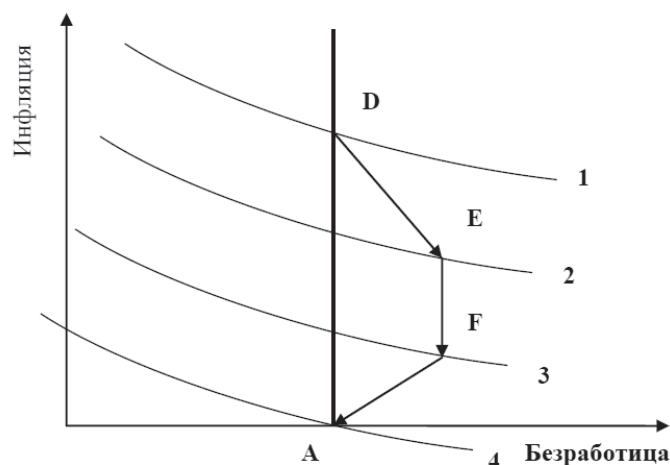


Рис. 19. Сдерживание, предотвращающее стагфляцию

Именно поэтому М. Фридмен предлагает в качестве эффективной альтернативы рестриктивную политику (см. рис. 19). Благодаря ей не удастся снизить "естественный" уровень безработицы, но можно заметно уменьшить темпы инфляции. Осуществление жесткой рестриктивной политики ведет сначала к росту безработицы ($D \rightarrow E$), но зато сокращается не только бюджетный дефицит, но и уровень инфляции в стране. Снижаются инфляционные ожидания, уменьшается ажиотажный спрос ($E \rightarrow F$). Таким образом, рестрикционные меры оздоравливают экономику и способствуют оживлению деловой активности. Рост инвестиций вызывает снижение безработицы ($F \rightarrow A$). Таким образом, мы возвращаемся к исходному уровню безработицы, но гасим инфляцию. Практический опыт применения монетаристской политики в 1980-е гг. показал, что в большинстве стран, где эта политика проводилась, удалось уменьшить темпы инфляции, однако при этом заметно возрос уровень безработицы.

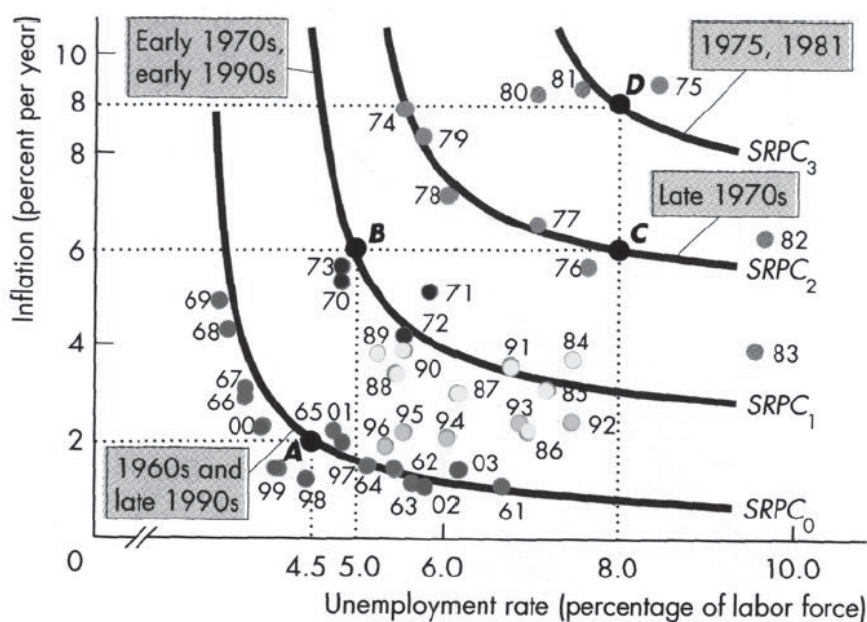


Рис. 20. «Семейство» кривых О. Филлипса, 1960-х – 1990-х годов

В действительности подтвердилось предположение Милтона Фридмена о том, что существует не одна, а целое «семейство» кривых О. Филлипса. Как показали исследования конца XX века, кривая Филлипса 60-х годов сдвинулась в начале 70-х выше и правее (см. рис. 20). Это движение продолжалось до начала 80-х после чего началось движение влево вниз. В начале 90-х оно было на уровне начала 70-х, а в конце 90-х на уровне 60-х. И наоборот, если мы рассмотрим более чем сорокалетний период (с 1961-го по 2003), то никаких вертикальных кривых Филлипса не обнаружим. Таким образом, практика скорее подтвердила правоту идей О. Филлипса, а не М. Фридмена.

4. Критика кейнсианства неоклассиками

Первыми наступление начали **монетаристы**. Монетаризм, как и классический либерализм в целом, рассматривает рынок как саморегулирующуюся систему и выступает против чрезмерного вмешательства государства в экономику. Особенностью этого направления стало пристальное внимание к денежной массе, находящейся в обращении, которую они считают определяющим фактором развития экономики. Главным пунктом критики стали вопросы экономической политики (проблемы инфляции, политики занятости и т.д.). Исходные предпосылки этой критики были сформулированы Милтоном Фридменом (1912-2006) в его работах "Очерки позитивной экономики" (1953 г.), "Капитализм и свобода" (1962 г.) и позднее в написанной совместно с Розой Фридмен книге "Свобода выбора" (1979 г.).

Его методологией является неопозитивизм, пытающийся примирить рационализм и эмпиризм. В основе теории лежит, по его мнению, возникшая в результате соглашения исследователей абстрактная гипотеза, из которой выводятся эмпирически проверяемые следствия (предсказания). Если они подтверждаются практикой, то теория считается истинной, если нет, то она отвергается. Поскольку практические предложения кейнсианцев потерпели фиаско, то должна быть отвергнута и их теория. Однако подобная участь может постичь и монетаризм, так как и эта теория напрямую ставится в зависимость от бесконечного числа подтверждений и всегда можно найти противоречащие ей факты. Это тем более нетрудно сделать, так как многие предпосылки монетаристов носят явно нереалистический характер (совершенная конкуренция, гибкость цен, полнота экономической информации, зависимость роста национального дохода от темпов роста денежной массы и т.п.). Методологическая уязвимость теории монетаристов вызвала критику как кейнсианцев, так и более последовательных сторонников классического либерализма.

Если в центре внимания кейнсианцев находится эффективный спрос, то их критики акцентируют основное внимание на предложении товаров и услуг. В 70-е гг. сложилось даже особое направление – **“экономика предложения”** (А. Лаффер, Дж. Гилдер, М. Фелдстайн и др.). Для оздоровления экономики, как они считают, необходимо снижение налогов и предоставление льгот корпорациям. Сокращение дефицита государственного бюджета будет при этих условиях способствовать оздоровлению экономики.

Представители ведущего направления **новой классической экономики** (Дж. Мут, Р. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уоллес, Р. Барро и др.) попытались построить более цельную теорию путем подведения единого микроэкономического основания под анализ макропроблем. В центре их внимания оказались экономические агенты, способные быстро приспосабливаться к меняющейся хозяйственной конъюнктуре благодаря рациональному использованию получаемой информации (теория рациональных ожиданий). Поскольку каждый индивид способен правильно адаптироваться в меняющемся мире, отпадает необходимость вмешательства государства в экономику.

Последовательно отстаивая неоклассические постулаты, сторонники **теории рациональных ожиданий** возрождают идеальную рыночную модель. Возвращая нас в XIX век, они абстрагируются от явлений, типичных для смешанной экономики 2-й половины XX в. (несовершенной конкуренции и государственного сектора, безработицы и инфляции, кризисов и антикризисной политики и т.д.). К тому же новые классики недооценивают фактор времени, необходимый на сбор и обработку информации, а также различные возможности получения информации, которыми обладают разные субъекты. Получается, что домохозяйка более способна к преодолению фактора неопределенности и к обработке экономической информации, чем профессиональные экономисты и специализированные государственные учреждения.

Этот недостаток пытались преодолеть сторонники сформировавшейся в 50-60-е гг. **теории общественного выбора**: Дж. Бьюкенен (1919-2013), Г. Таллок (1922-2014), М. Олсон (1932-1998), У. Нисканен (1933-2011), Д. Мюллер, Р. Толлисон и др. Критикуя кейнсианцев, представители этой теории поставили под сомнение эффективность государственного вмешательства в экономику. Последовательно используя принципы классического либерализма и методы маржинального анализа, они активно вторглись в область, традиционно считавшуюся сферой деятельности политологов, юристов и социологов, что получило название "экономического империализма". Анализируя провалы государственного регулирования, представители теории общественного выбора сделали объектом анализа не влияние кредитно-денежных и финансовых мер на экономику, а сам процесс принятия правительственных решений.

Основная их предпосылка состоит в том, что люди действуют в политической сфере, преследуя свои личные интересы, и что нет никакой непроходимой грани между бизнесом и политикой. Поэтому ученые этой школы последовательно разоблачают миф о государстве, у которого нет никаких иных целей, кроме заботы об общественных интересах. "Рациональные политики", по их мнению, поддерживают прежде всего те программы, которые способствуют росту их престижа и повышают шансы победы на очередных выборах. Таким образом, теория общественного выбора попыталась более последовательно провести принципы индивидуализма, распространив их не только на всю коммерческую деятельность, но и на государство. Наряду с провалами рынка, стали все больше писать о провалах государства. В 1974 году выходит работа Дж. Бьюкенена «Границы свободы», после которой индекс цитирования его работ резко пошел в гору.

Однако и теория общественного выбора не сумела преодолеть известную абстрактность и оторванность от жизни неоклассической парадигмы в целом, и прежде всего ее внеисторического характера, абсолютизации рыночной стадии развития мировой цивилизации.

5. Вместо заключения: кейнсианская модель общего экономического равновесия vs. неоклассическая модель общего равновесия

Подведем краткие итоги проходивших последние 80 лет дебатов между кейнсианцами и неоклассиками. И те, и другие рассматривают систему взаимосвязанных рынков: экономических благ, денежного рынка, рынка труда – с тем, чтобы установить общее экономическое равновесие. Оба подхода считают, что рыночный механизм способен обеспечить сбалансированность на всех макроэкономических рынках.

Однако, если неоклассики в модели общего равновесия исходят из совершенной гибкости цен, то кейнсианцы не разделяют эту точку зрения. Если неоклассики считают, что объем потребления домашних хозяйств зависит от ставки процента, ставят его в зависимость от величины располагаемого дохода. Неоклассики исходят из совпадения сбережения и инвестиций, тогда как кейнсианцы не разделяют эту точку зрения. Неоклассики полагают, что ставка процента отражает предельную производительность капитала, тогда как у

кейнсианцев ставка процента выражает цену денег, которая обеспечивает равновесие запасов путём оптимизации структуры портфеля. Неоклассики полагают, что полезность денег определяется полезностью благ, которые можно купить с их помощью. У Дж. Кейнса важную роль играет предпочтение ликвидности, которая отражает полезность денег, как блага особого рода.

Тем самым кейнсианская позиция лучше описывает ситуацию в краткосрочном периоде, когда рыночный механизм испытывает на себе влияние рыночной власти монополий, последствий административного установления цен, неопределённость принятия решений экономическими агентами. Наоборот неоклассики лучше объясняют функционирование рыночной системы в длительном периоде, когда экономическая система стремится к общему равновесию при полной занятости.

Таблица 2

**Отношение неоклассиков и кейнсианцев к Парето-оптимальности
и проблеме нейтральности денег**

	Способен ли рынок всегда обеспечить Парето-оптимальное состояние общего равновесия?	Нейтральны ли деньги?
Неоклассики	Да	Да
Кейнсианцы	Нет	Нет

Сильно упрощая ситуацию, можно отразить эти подходы в простой таблице (см. табл. 2). Если неоклассики считают, что рынок способен самостоятельно обеспечить Парето-оптимальное состояние общего равновесия, то кейнсианцы не разделяют эту точку зрения, полагая что в этом процессе существенную роль играют деньги.

Экономический кризис 2008-2010 годов также способствовал оживлению критики методологических предпосылок современного мейнстрима (эффективности рынка, рациональных ожиданий его участников и т. д.), началу поисков новых философских оснований экономической науки. Особое внимание в ходе кризиса было приковано к макроэкономическим моделям, их несовершенству и оторванности от реальных проблем реальной экономики. Многие участники современных дискуссий отмечали высокую фрагментарность современных экономических моделей и - что самое печальное - нарастание этой фрагментарности в последнее десятилетие. К этому добавилось чрезвычайное увлечение формализмом, вытекающим из стремления максимально математически строго описать экономическую жизнь, выводя всё многообразие существующих процессов из априорно заданных предпосылок, что привело к возникновению и нарастанию "онтологических зазоров" (Подробнее см.: (Нуреев, Кирдина, Кошовец, Либман, Ольсевич и Рубинштейн, 2013)). Именно эти тенденции привели к возрастанию интереса к философии экономики в целом и к первоначальному кейнсианству в особенности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Блауг М. (1994). Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело.
 Блауг М. (2005а). 100 великих экономистов до Кейнса. СПб.: Экономическая школа.
 Блауг М. (2005б). 100 великих экономистов после Кейнса. СПб.: Экономическая школа.
 Вайнтрауб С. (1983). «Хиксианское» кейнсианство: величие и упадок // Современная экономическая мысль. М.: Мысль.

- Гальперин В. М., Гренников П. И., Леусский А. И. и Тарасевич Л. С.* (2012). Макроэкономика: учебник, 9-е изд., испр. и доп. М.: Издательство Юрайт.
- Гловели Г. Д.* (2011). История экономических учений: учебное пособие М.: Издательство Юрайт.
- История экономических учений. Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
- История экономических учений: Современный этап: Учебник / Под общ. ред. А. Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 2009.
- Кейнс Дж. М.* (1925). Трактат о денежной реформе. М.
- Кейнс Дж. М.* (1978). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс.
- Кейнс Дж. М.* (1993). Избранные произведения. М.: Экономика.
- Кейнс Дж. М.* (2009). Экономические возможности для наших внуков // *Вопросы экономики*, № 6.
- Коддингтон Дж.* (1998). Кейнсианская экономическая теория: в поисках главных принципов // *Истоки*, Вып. 3.
- Ленин В. И.* Доклад о международном положении и основных задачах Коммунистического Интернационала. Полн. собр. соч. Т. 41, с. 215-235.
- Никифоров А. А., Антипина О. Н. и Миклашевская Н. А.* (2010). Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика. Учебное пособие. М. Изд-во «Дело и сервис».
- Нуреев Р. М., Кирдина С. Г., Кошовец О. Б., Либман А. М., Ольсевич Ю. Я. и Рубинштейн А. Я.* (2013). Базовые предпосылки современной экономической теории (economics) и их критика. М. Институт экономики.
- Селигмен Б.* (1968). Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс.
- Скидельски Р.* (2011). Кейнс. Возвращение Мастера / Пер. с англ. О.Левченко; науч. ред. О. Замулин. М.: ООО «Юнайдет Пресс». (Экономика для неэкономистов).
- Столерю Л.* (1974). Равновесие и экономический рост (принципы макроэкономического анализа). М.
- Хикс Дж. Р.* (1998). Господин Кейнс и «классики»: попытка интерпретации // *Истоки*. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, Вып. 3.
- Шумпетер Й.* (2011). Глава 10. Джон Мейнард Кейнс (1883-1946) // *Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса*. М.: Институт Гайдара, с. 355-400.
- Clower R.* (1965). The Keynesian Countre-Revolution: A Theoretical Appraisal // *The Theory of Interest Rates*. Ed. by Hahn F., Brechling F.L.
- Harrod R. F.* (1951). The life of John Maynard Keynes. L.
- Hayami Y.* (1997). Development Economics From the poverty to wealth of nations. Oxford.
- Leijonhufvud A.* (1968). On Keynesian Economics and Economics of Keynes. N.Y.
- Samuelson P.* (1952). The Development of Economic Thought. NY: Wiley, 767 p.
- Samuelson P. and Solow R.* (1960). Analytical Aspect of Anti-Inflation Policy // *American Economic Review*, vol. 50, no. 2, May.
- Skidelsky R.* (1983 [1992, 2000]). John Maynard Keynes (in 3 vols.). NY.
- Thirwall A. P.* (2015). Essays on Keynesian and Kaldorian Economics. NY: Palgrave Macmillan.

REFERENCES

- Blaug M.* (1994). Economic thought in retrospect. Moscow, Case [Delo] Publ. (In Russian).
- Blaug M.* (2005a). 100 great economists before Keynes. St. Petersburg, The School of Economics Publ. (In Russian).
- Blaug M.* (2005b). 100 great economists after Keynes. St. Petersburg, The School of Economics. Publ. (In Russian).

- Clower R. (1965). The Keynesian Countre-Revolution: A Theoretical Appraisal. The Theory of Interest Rates. Ed. by Hahn F., Brechling F.L.
- Coddington J. (1998), Keynesian economic theory: in search of the main principles. *Origins*, vol. 3. (In Russian).
- Galperin V., Grennikov P., Leussky A. and Tarasevich L. (2012). Macroeconomics: Textbook, 9 ed. Moscow, Urait Publ. (In Russian).
- Gloveli G. (2011). History of Economic Thought: Textbook. Moscow, Urait Publ. (In Russian).
- Harrod R. F. (1951). The life of John Maynard Keynes. L.
- Hayami Y. (1997). Development Economics From the poverty to wealth of nations. Oxford.
- Hicks J. (1998). Mr. Keynes and the "classics": Attempt to interpret the origins. Moscow, Publ. House of the HSE, vol. 3. (In Russian).
- History of Economic Thought. Ed. by V. Avtonomov, O. Ananyin, N. Makasheva. Textbook. Moscow, Publ. House INFRA-M, 2000. (In Russian).
- History of Economic Thought: The Current Stage: Textbook / Ed. by A. Hudokormov. Moscow, Publ. House INFRA-M, 2009. (In Russian).
- Keynes J. M. (1925). A Tract on Monetary Reform. Moscow. (In Russian).
- Keynes J. M. (1978). General Theory of Employment, Interest and Money. Moscow, Progress Publ. (In Russian).
- Keynes J. M. (1993). Selected works. Moscow, Economics Publ. (In Russian).
- Keynes J. M. (2009). Economic Possibilities for our Grandchildren. *Voprosy Ekonomiki*, no. 6. (In Russian).
- Leijonhufvud A. (1968). On Keynesian Economics and Economics of Keynes. N.Y.
- Lenin V. I. Report on the international situation and the main tasks of the Communist International. Full. cit., vol. 41, pp. 215-235. (In Russian).
- Nikiforov A., Antipina O. and Miklashevskaya N. (2010). Macroeconomics: scientific schools, the concept of economic policy. Textbook. Moscow, Publ. House "Business and Service". (In Russian).
- Nureev R., Kirdina S., Koshovets O., Liebman A., Olsevich Yu. and Rubinstein A. (2013). Basic assumptions of modern economics and their criticism. Moscow, Publ. House of Institute of Economics. (In Russian).
- Samuelson P. (1952). The Development of Economic Thought. NY, Wiley, 767 p.
- Samuelson P. and Solow R. (1960). Analytical Aspect of Anti-Inflation Policy. *American Economic Review*, vol. 50, no. 2, May.
- Schumpeter J. (2011). Chapter 10. John Maynard Keynes (1883-1946) // Ten great economists from Marx to Keynes. Moscow, Publ. House of The Gaidar Institute, pp. 355-400. (In Russian).
- Seligman B. (1968). Main currents in modern economics. Economic thought since 1870. Moscow, Progress Publ. (In Russian).
- Skidelsky R. (1983 [1992, 2000]). John Maynard Keynes (in 3 vols.). NY.
- Skidelsky R. (2011). Keynes. Return of the Master / Transl. from English by O. Levchenko; Scientific ed. of Russian Translation by O. Zamulin. Moscow, "United Press" LLC. (In Russian).
- Stoleru L. (1974). Equilibrium and Economic Growth (Macroeconomic Analysis Principles). Moscow. (In Russian).
- Thirwall A. P. (2015). Essays on Keynesian and Kaldorian Economics. NY, Palgrave Macmillan.
- Weintraub S. (1983). "Hicksian" Keynesianism: greatness and decline // Modern Economic Thought. Moscow, Thought [Mysl] Publ. (In Russian).

ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАСПАДА: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ РАМКИ*

БАРБАШИН МАКСИМ ЮРЬЕВИЧ,

доктор социологических наук,
ведущий научный сотрудник

Института социально-экономических и гуманитарных исследований
Южного научного центра РАН (ИСЭГИ ЮНЦ РАН), г. Ростов-на-Дону,
e-mail: barbm@yandex.ru

В статье анализируются методологические возможности и концептуальные преимущества предлагаемой автором теории институционального распада. Автор подчеркивает, что проблема трансформации институтов является одной из основных в современном неoinституционализме. По мнению автора, социальные институты описывают как приемлемое, так и девиантное экономическое поведение, а институциональный распад является результатом постепенного развития поведенческих норм. Распад социальных институтов приводит к появлению институциональных исключений, которые становятся поведенческой основой новых рынков. Предлагаемая теория объясняет, как "внутренняя" трансформация институтов влияет на процессы формирования рынков и рыночное поведение экономических агентов. Рассматривая методологические недостатки основных теорий в современном неoinституционализме, автор делает вывод, что предлагаемая теория институционального распада обладает рядом преимуществ в исследованиях процессов формирования рынков и экономического поведения.

Ключевые слова: институты; институциональный распад; институциональные исключения; рынок; методология; институциональные процессы; неoinституционализм; арбитраж; институциональная экономика.

THE THEORY OF INSTITUTIONAL DISINTEGRATION: CONCEPTUAL POTENTIAL AND METHDOLOGICAL FRAMEWORKS

BARBASHIN MAKSIM, Y.,

Doctor of Sociology, Leading Researcher,
The Institute of Social-Economic Research and Humanities
Southern Scientific Center, Russian Academy of Sciences, Rostov-on-Don,
e-mail: barbm@yandex.ru

The methodological opportunities and conceptual frameworks of theory of institutional disintegration developed by the author and the implication of the theory in market studies are analyzed. The problem of institutional transformation is one of the main theoretical problems in new institutionalism. The author believes that social institutions

* Статья подготовлена на основе выступлений и докладов, представленных на Международной научной междисциплинарной конференции "Экономическая политика и институты: между кризисом и стагнацией" (Ростов-на-Дону, 15-16 ноября 2014), Международной научно-практической конференции "Институты и политика модернизации экономики" (Ростов-на-Дону, 12-14 ноября 2015), Теоретическом семинаре по проблемам русской мысли и политики (Ростов-на-Дону, 26 февраля 2016). Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ №16-36-60008мол_а_дк.

describe acceptable and unacceptable economic behavior for economic agents, and the institutional disintegration is the result of the gradual evolution of norms and rules of behavior. Institutional disintegration starts as the result of the growth of default rules. In the paper, institutional exceptions are considered to be a product of institutional disintegration and the behavioral foundations of new markets. The theory explains how "inner" transformation of rules of behavior impacts on market development and market behavior of economic agents. Analyzing the methodological advantages and problems of such approach, the author comes to the conclusions that the theory of institutional disintegration has some methodological perspectives in institutional economics and market studies.

Keywords: *institutions; institutional disintegration; institutional exceptions; market; methodology; institutional processes; new institutionalism; arbitrage; institutional economics.*

JEL: B52, Z13.

Методологические предпосылки и вызовы современного неоинституционализма

В современном неоинституционализме доминируют теории, подчеркивающие зависимость специфики исторического развития от начальных институциональных условий (Arthur, 1994). Поведенческие паттерны рассматриваются как социальный аналог ДНК, предопределяющий экономические устои общества, характер политических отношений между индивидом и государством, уровень развития правовых, социальных и культурных ценностей и т.д. Социум, сделавший в прошлом некоторый институциональный выбор, детерминистски "обречен" следовать в русле соответствующей "колеи" (Нуреев и Латов, 2007).

Сдвиг от "неправильного" к "необходимому" пути развития возможен, но усложнен и маловероятен. В качестве позитивных примеров обычно приводят Японию (Николаев, 2006), Сингапур (Ли Куан, 2010), Тайвань, Южную Корею (Гидаспов, 2005), Гонконг, Чили и некоторые другие государства, которые смогли перейти с традиционного паттерна развития на постиндустриальные рельсы. К негативным примерам исследователи относят практически все остальные развивающиеся страны.

Под "правильными" институтами обычно понимается широкий спектр нормативно-поведенческих и аксиологических установок западной культуры: либеральные и правовые ценности, институты рыночной экономики, частной автономии и личностной свободы и т.п. Успешность развития национальной экономики определяется в зависимости от степени ее вестернизованности, т.е. от наличия или отсутствия в ней институтов, соответствующих западным поведенческим паттернам, которые, как правило, были "перенесены" европейцами на соответствующую территорию в колониальный период (Асемоглу, Саймон и Робинсон, 2006).

Иерархизация институтов по качественному содержанию предполагает необходимость "подтягивания" институционального пространства незападных стран под "общемировые" стандарты (Acemoglu et al., 2013): незападный социум рассматривается как "ученик", который должен подобрать (желательно ожидаемые) "ответы" на определенный круг вопросов (в политике, экономике, культуре, правовой системе, государственном устройстве и пр.).

Институционалисты (Коммонс, 2011) прошлого века подчеркивали важность эволюционного отбора как социального механизма сохранения "хороших" институтов и избавления от "нежелательных" норм. Аналогия институционального развития с биологической эволюцией подразумевает не только спонтанность возникновения институтов под воздействием более или менее случайных исторических, культурных, религиозных и/или географических факторов, но и социальное действие эволюционных механизмов "естественного отбора" и "выживания сильнейших".

Социумы развиваются с разной степенью успешности в зависимости от того, какие институты стали основой социальной жизни. По мнению А. Алчиана (*Alchian, 1950*), в ходе социальной конкуренции шансы на выживание выше у тех групп, правила которых больше приспособлены к реальности.

Из функционально-целевой предпосылки сторонники эволюционной экономики делают вывод: успешное развитие некоторых государств означает их “эволюционную легитимность” — в прошлом “отцы-основатели” сделали “правильный” институциональный выбор.

И наоборот: низкий уровень социально-экономического развития свидетельствует о наличии в национальной экономике неэффективных институтов, которые “неправильно” сформировались в прошлые исторические эпохи или были неудачно заимствованы.

Некоторые институты обеспечивают прогресс, другие заводят в исторический тупик. Поскольку поведение, которое эффективно в настоящем, экономический агент, вероятнее всего, использует в будущем (*Axelrod, 1986*), сторонники институционального эволюционизма полагают: институциональный дизайн современного западного мира необходимо в максимально целостном виде “перенести” в институциональное пространство незападных стран. Осуществляемая институциональная трансплантация позволит преодолеть эффект “бутылочного горлышка” — обойти существующие “институциональные ловушки”¹ и избавиться от доминирующих в экономическом пространстве неэффективных политических, социальных и правовых структур.

Если институциональные реформы не обеспечивают ожидаемые экономические результаты (рост ВВП на душу населения, снижение уровня социально-экономического неравенства в обществе, развитие инновационных отраслей и т.п.), недостатки имплементации соотносят не с теорией, а с ответственными за ее реализацию: академические исследователи обычно рекомендуют поменять команду реформаторов и провести новый этап реформ.

Логическую уязвимость “замыкания” функциональных аргументов много лет назад продемонстрировал К. Боулдинг (*Boulding, 1962*). Для иллюстрации “ловушки жертвоприношения” американский экономист использовал аналогию с человеческими жертвами, которые приносили ацтеки, чтобы обеспечить хороший урожай. Совершенные действия не ставились под сомнение даже при отсутствии желаемого результата. Жрецы просто делали вывод: для достижения цели было предано смерти недостаточное количество людей.

Несмотря на общественно-политическую популярность институционального эволюционизма среди большей части академического сообщества и политической элиты в западных государствах (психологически комфортно считать, что окружающие тебя институты лучше, чем в остальных странах), эвристические возможности эволюционной теории ограничены: однолинейность модернизационного развития (*Барбашин, 2008а*) давно поставлена под сомнение.

Устойчивый экономический рост государств с незападными институциональными паттернами (Китай, страны Юго-Восточной Азии, Персидского залива и пр.)², неравномерность экономического развития западных социумов и соответствующая гетерогенность бихевиорально-нормативного пространства, многочисленные примеры распада устойчивых институтов в социально-стабильных странах³ и сопутствующая социетальная деградация не могут быть объяснены с эволюционно-институциональных позиций.

¹ Это “неэффективные, но устойчивые институты, или нормы поведения, возникающие в связи с проблемами реформирования экономики” (*Полтерович, 1999*).

² В ходе финансового кризиса темпы их экономического роста снижаются, но они по-прежнему выше, чем в большинстве западных стран.

³ Характерным примером является Детройт (*Ergan, 2013*).

Развитие институтов — предмет пристального интереса многих современных экономистов, однако процессы институционального распада остаются недооцененными (Барбашин, 2014а. С. 178-183). Предлагаемая статья призвана восполнить теоретический пробел: анализ значимости нормативно-поведенческих паттернов в экономических процессах будет проведен в соответствии с основными положениями концепции институционального распада, разработанной автором на материалах этноинституциональных исследований (Барбашин, 2008б).

Социальная природа институтов

Институты регулируют социальные действия. Но человеческое поведение не детерминировано. Хотя большинство людей следует наблюдаемым правилам, некоторые могут эти правила нарушать.

На первый взгляд поведенческие девиации возникают в социальном пространстве спонтанно и непредсказуемо. Но если о социальной ситуации и структуре межличностных интеракций известно достаточно много, то часто оказывается: “случайные” нарушения в значительной степени заключены в институциональные паттерны.

Прежде чем рассматривать социальные процессы институционального распада, важно прояснить, что не является институтом. Не каждое поведенческое действие обладает институциональным характером.

Во-первых, необходима регулярность поведенческих действий. Говоря словами Д. Гэлбрейта (Гэлбрейт, 1969), институты создаются посредством постоянного повторения.

Во-вторых, правило поведения должно быть обезличенным. Иначе невозможна его объективизация и трансмиссия. Одно из основных отличий действий людей от социального поведения животных проявляется в невозможности объективированной межгенерационной трансмиссии: хотя некоторые поведенческие действия шимпанзе являются довольно сложными⁴, вряд ли получится создать “школу обучения”, где альфа-самцы смогут передавать младшим особям навыки, полученные от людей.

Следуя письменным инструкциям или придерживаясь известных неформальных правил, любой индивид сможет выполнить действия, предписанные институтом. Индивидуальные особенности поведения (например, “чудеса”, совершенные религиозными проповедниками) не являются институтами, поскольку невозможна их деиндивидуализация: личностные привычки, предпочтения и когнитивные навыки нельзя “оторвать” от “создателя”.

Институциональный анализ подразумевает “очистку” наблюдаемого поведения от индивидуальной партикулярности и эмоционально-психологических реакций. На первом этапе поведенческие действия фиксируются (фотографируются) максимально подробно. Из большого статистического ряда событий выделяются транзакции, которые встречаются наиболее часто. Дискреционные поступки анализируются исходя из ситуационной логики с учетом значимости альтернативных вариантов поведения.

Исследователи формулируют оптимальную вербально-логическую конструкцию. Это словесная формула, описывающая норму, которая направляет действия людей в зафиксированной социальной ситуации. Сформулированную модель института часто проверяют в экспериментальных теоретико-игровых условиях (Axelrod, 1980), чтобы определить, соответствует ли наблюдаемое поведение найденному правилу и в каких случаях индивиды могут его нарушать⁵.

⁴ Некоторые особи, социализировавшиеся в обществе людей, умеют пользоваться столовыми приборами, открывать бутылки и пр. (Брэм, 1996).

⁵ Если в торговом центре отмечается “правило очередности”, то необходимо определить, кто и в каких случаях его нарушает, какие следуют санкции и пр.

В-третьих, институт подразумевает альтернативу. Нельзя назвать “институциональным” безальтернативную поведенческую реакцию⁶, которая является биологически, химически или физически обусловленной: нет правил, предписывающих, как падать в обморок, одергивать руку, если дотрагиваешься до горячего предмета, восстанавливаться после погружения в наркоз при проведении операции и т.п.⁷.

Нет института, предписывающего, как человек, находящийся в пограничном психическом состоянии, должен прыгать с крыши, но в социальном пространстве могут присутствовать неформальные нормы, описывающие “ожидаемое”⁸ поведение до совершения самоубийства: нужно ли готовить предсмертную записку, приводить в порядок дела (например, купить заранее страховой полис, чтобы родственники получили страховку после смерти), какие способы являются “предпочитаемыми” (таковым, к примеру, среди сторонников радикального ислама является шахидизм (Али-Заде, 2007) и пр.

В-четвертых, институты описывают значимое поведение. Социум создает детальные описания, несоблюдение которых может привести к негативным социальным последствиям. В супермаркетах есть правила, предписывающие процедуру прохождения в очереди в кассу и характер коммуникаций покупателя с продавцами и другими сотрудниками⁹. Но нет правил, как и в каком порядке укладывать покупки. Такие действия не являются значимыми: свобода поведенческого выбора в них максимальная. Существующую “зону безразличия”¹⁰ (Golembiewski and Kunhnert, 1994) можно назвать “нулевыми институтами”¹¹.

Нельзя считать институтами воображаемое поведение. Описания биологически, физически или социально невозможных транзакций (например, “общения” с инопланетянами)¹² не носят нормативного характера. Пока транзакция не имплементируется в социальном пространстве, норма (хотя и формализованная в художественных текстах или фильмах) остается недействующей или “спящей”.

В-пятых, институты затратны. Современные институциональные теории (North, 2005) слабо учитывают ресурсные ограничения. Институты рассматриваются как набор поведенческих предпочтений доминирующих социальных групп или правящих коалиций, а не как проблема издержек.

Ресурсные ограничения можно поделить на внешние и внутренние. Внешние ограничения означают необходимость наличия социальной и технической инфраструктуры, которая требуется для имплементации правил¹³.

⁶ Опциональное поведение предполагает выбор. Поскольку невозможно зайти в закрытое помещение, не открывая дверь, такое действие, очевидно, не носит институционального характера.

⁷ Грань между биологическими и социальными реакциями индивида не во всех случаях является четкой. Вариативность социального поведения часто затрагивает многие биологические процессы: продолжительность менструации, характер протекания некоторых заболеваний, процессы старения и пр. Отдельные субкультуры (например, йоги) развивают методики контроля за определенными физиологическими реакциями в организме (Фойерштейн, 2006).

⁸ Одна из сюжетных линий “Театрального романа” М. Ю. Булгакова (Булгаков, 2006) построена на противопоставлении социально “привычного” (по сюжету необходимо застрелиться) способа самоубийства главного героя пьесы, рукопись которой автор романа приносит в театральный совет, пожеланиям руководства театра (которое полагает, что герой пьесы должен заколоть себя).

⁹ Например, правила, предписывающие необходимость оставлять в специальном ящике при входе или заранее сообщать о купленном в другом магазине товаре, если покупатель носит его с собой и если он по названию и форме аналогичен товарам, выставленным на полках.

¹⁰ Необходимо учитывать социокультурный контекст: поведенческие действия, которые “безразличны” в рамках одной культурной среды, могут вызывать негативную реакцию в другой.

¹¹ Это правила, которые не используются в социальной пространстве, но существование которых возможно с формально-логических позиций.

¹² Однако существует субкультура людей, которые разрабатывают техники, рекомендации и “дипломатический протокол” коммуникации с “космитами”.

¹³ Соблюдение нормы “снимать верхнюю одежду при входе в помещение” предполагает создание раздевалок, гардеробов, вешалок и пр. Правило, предписывающее оставлять громоздкие личные вещи перед входом в активную зону бассейнов, спортивных залов, фитнес - центров и пр., предполагает наличие специальных помещений, мест для хранения, гардеробщиков и т.п.

Внутренние ограничения — это альтернативные издержки экономических агентов. Разработка правил требует высокой социальной активности: чем важнее норма и чем значительнее экономическая сфера, которая подвергается бихевиоральному регулированию, тем больше ресурсов необходимо на поиск, обдумывание и дискуссии.

Как указывают экономисты (Хикс, 1988), цена определяется альтернативными издержками: время заинтересованных экономических агентов, представителей СМИ, экспертов неправительственных организаций и академических структур, сотрудников законодательных, исполнительных и судебных органов и т.д. является ограниченным. Создавая формальный институт (например, законодательный акт), законодатели не могут в полном объеме рассматривать все прецеденты и возможные варианты формулировок¹⁴: тщательному анализу доступно только небольшое количество альтернатив.

Важность ресурсных ограничений можно продемонстрировать на примере воображаемой “экономики Робинзона” (Де Сото, 2008). Условия модели предполагают: Робинзон питается ягодами, но решает сделать длинную палку, чтобы увеличить продуктивность усилий, доставая до верхушки деревьев (где растут самые вкусные и спелые ягоды). Де Сото рассматривает необходимость предварительного ограничения потребления для создания сбережений (запаса ягод): во время поиска подходящих ветвей для палки, их соединения, проверки на прочность и пр. Робинзон не сможет оперативно восполнять запасы пищи.

Для конструирования институтов, описывающих в форме инструкции порядок действий, необходимых для создания орудия труда (уточнение местоположения деревьев с подходящими ветками, выбор маршрута передвижения, подготовку необходимых вспомогательных инструментов и пр.), Робинзону также понадобятся запасы.

Когда на острове появится Пятница, Робинзон будет вынужден потратить время и усилия на обучение нового члена микросоциума уже разработанным правилам поведения, снова переживая вынужденный период ограничения “целевой” трудовой деятельности. Если у Пятницы окажутся свои представления о сборе ягод и/или технологии создания орудия труда, придется потратить время и силы на согласование разных бихевиоральных паттернов или (если не удастся достигнуть институционального компромисса) на разработку правил принуждения (мониторинг и контроль за соответствием действий Пятницы ожидаемому поведению)¹⁵.

Увеличение количества норм приводит к росту институциональных издержек¹⁶. Бедные социумы обычно не могут инвестировать достаточный объем ресурсов в конструирование и имплементацию институтов. Чем ниже уровень экономического развития, тем меньше в социуме институционального капитала.

¹⁴ Затраченное время — это невосполнимые издержки: его невозможно потратить на другие цели, например, на общение с избирателями или лоббирование интересов своего региона.

¹⁵ Расходы на конструирование, имплементацию и/или реинтерпретацию норм поведения называются “институциональными издержками”. Необходимо отличать их от расходов, которые экономисты называют “транзакционными издержками” (издержки сбора и обработки информации, проведения переговоров, принятия решений и контроля за их выполнением, обжалование и пересмотр и пр.) (Williamson, 1975). Рассмотрим футбольную команду, тренер (менеджер) которой хочет провести товарищеский матч. Транзакционными издержками будут расходы на организацию встречи футболистов (оценку подходящих для команды соперников, переговоры и заключение контракта и т.п.). Эти расходы могут быть значительными, однако институциональных издержек команда не несет (поскольку правила взаимодействия футболистов на поле, ожидаемого поведения болельщиков и арбитров, технические стандарты оформления футбольного поля и прочие спортивные нормы уже сформулированы ФИФА). Транзакционные издержки — это издержки деятельности игроков в экономическом пространстве, институциональные издержки — это расходы на конструирование рынка. Как показывает пример с “экономикой Робинзона”, институциональные издержки — это фактически (высокорискованные) инвестиции в развитие.

¹⁶ Одновременно у социальных агентов возникает больше возможностей по выбору оптимальных норм. Рост институционального капитала социума, т.е. количества и вариативности используемых правил, способствует повышению благосостояния его членов: Пятница, как член традиционного социума, может научить Робинзона более эффективным методам ловли рыбы, собирательства или охоты. Хотя сбор ягод и ловля рыбы — это разные виды экономической деятельности, и невозможен прямой перенос правил из одной сферы в другую, Робинзон сможет в некоторой степени воспользоваться результатами предшествующих усилий. Например, он сможет примерно рассчитать время, необходимое для разработки нового института.

Институциональная теория и гипотеза эффективного рынка

Представление об имманентной эффективности (некоторых) институтов противоречит гипотезе эффективных рынках (*Берстайн, 2013*). Это набор недоказанных (но довольно правдоподобных) предположений о характере и направленности действия рыночных сил. Сторонники гипотезы подчеркивают непредсказуемость результатов экономических транзакций, которая открывает широкие возможности для краткосрочного арбитража, одновременно ограничивая его длительную эффективность.

Невозможность длительного арбитража означает: в стратегическом отношении, как минимум, две точки зрения¹⁷ являются “правильными” (поскольку экономические агенты добровольно стремятся к заключению сделки), хотя выигрыш сторон необязательно должен быть одинаковым¹⁸. Если стабильно выигрывает только одна сторона (покупатель или продавец) за счет монопольной власти или административного принуждения, рынок перестает быть эффективным.

Спекулятивная стратегия извлечения прибыли за счет разницы в стоимости активов на разных рынках или регионах не может быть долговременной. Рыночная саморегуляция постепенно приводит к ценовому равновесию: если для одного экономического агента некоторые транзакции начинают приносить стабильный доход выше среднерыночного уровня, рано или поздно это несоответствие заметят другие игроки. “Перетекание” экономических субъектов в соответствующую сферу будет происходить, пока рост конкурентности не понизит получаемую ими доходность до среднерыночного уровня.

Похожие механизмы арбитражной саморегуляции действуют в институциональном пространстве. Экономические агенты сразу принимают или заимствуют правила поведения, которые однозначно трактуются как “полезные”¹⁹. Например, институциональная трансмиссия быстро происходит в спорте: новые методики и техники скоростной подготовки обычно без ограничений передаются от тренера к тренеру, из одной национальной сборной — в другую (*Яроцкая, 2015*).

Для большинства экономических сфер выбор социальной нормы в качестве регулятора поведения вызывается сочетанием множества факторов, ни один из которых нельзя назвать единственной причиной. Их значимость которых со временем может трансформироваться. Если институт не воспринимается всеми субъектами как заведомо выгодный, если его эффективность хотя бы для некоторых рыночных игроков неоднозначна, или если она со временем пересматривается ими под влиянием социально-исторических, культурных или политических трансформаций, в социуме неизбежно появляются экономические агенты, которые формулируют и имплементируют в социальное пространство нормы, по функциональному содержанию не соответствующие ранее принятым правилам экономического взаимодействия.

В условиях неопределенности сложно предсказать, какой институт понадобится в будущем, а от каких норм придется отказаться. Невозможно сконструировать или заимствовать институт, который в любых условиях остается эффективным. Гильдии голландских кораблестроителей первоначально поддерживали технические инновации (демонстрируя позитивную роль гражданского общества в экономическом развитии), но к середине XVII века стали противодействовать дальнейшим технологическим улучшениям, превратившись в

¹⁷ С учетом разных тайм-фреймов экономических агентов количество “правильных” точек зрения может быть бесконечным.

¹⁸ Необходимо учитывать транзакционные издержки. Например, продажа/покупка валюты может быть одинаково выгодна и продавцу (банку), и покупателю (индивиду), но только в том случае, если издержки на поиск информации и заключение сделки для любой из сторон меньше, чем потенциальная выгода от ее заключения.

¹⁹ После того, как 24 марта 2015 г. Андреас Любиз умышленно разбил самолет Germanwings, на борту которого находилось 150 человек (*Розз, 2015*), авиакомпании многих стран (Канады, Германии, Австралии, Латвии и пр.) в течении нескольких дней приняли правило “двух человек”: когда один из пилотов решит покинуть рабочее место, в кабину должен войти кто-нибудь из других членов экипажа. Институциональными издержками в данном случае являются расходы авиакомпаний на разработку новых инструкций, время, потраченное на ознакомление с ними персонала, разработку процедуры контроля за соблюдением и пр.

негативный фактор для развития национального судостроения (и позволив Англии на рубеже XVIII века добиться доминирования на торговых маршрутах) (Мокир, 2014).

Верблюды способствовали арабским завоеваниям, позволяя всадникам совершать многодневные переходы, но столетия спустя кажущаяся легкость перемещения дестимулировала строительство автомобильных и железнодорожных дорог в восточных странах (Мокир, 2014).

Арбитражную природу институциональных интеракций отчетливо продемонстрировали теоретико-игровые исследования Р. Аксельрода (Axelrod, 1984). Правила турнира компьютерных программ, организованного американским политологом, были простыми (хотя содержали некоторые институциональные неточности, которыми впоследствии смогли воспользоваться заинтересованные участники): победителем объявлялась стратегия, которая набирала в соревновании больше баллов. Правила игры предполагали: каждая стратегия должна действовать против остальных программ и против самой себя.

В ходе многократных симуляций выиграла стратегия “зеркального отражения”, предложенная социальным психологом А. Рапапортом. Программа предлагала кооперацию на первом ходу, а затем механически копировала (“отражала”) действия оппонента.

После публикации Р. Аксельродом результатов с числовыми данными по каждой стратегии, некоторые ученые начали создавать программы с аналогичным “альтруистическим” содержанием. Однако многие коллеги приступили к поиску оппортунистских возможностей по использованию недостатков стратегии победителя. Спустя десятилетия исследователи из университета Саутгемптона (Rogers et al., 2007. P. 205-229) создали более эффективную программу, выстроенную в соответствии с возможностями, предоставляемыми институциональным дизайном конкурса. Команда исследователей предложила к участию 60 программ (правила это допускали), которые меняли стратегию ходов в зависимости от того, был ли их визави “свой” или “чужой”. Результатом своеобразного “разделения труда” стало выделение “программ-лидеров”, которые набирали конкурсные баллы (три из них заняли первые места на турнире), и “программ-альтруистов”, которые “жертвовали” своими интересами и действовали исключительно ради ограничения возможного выигрыша конкурентов.

Многолетняя история компьютерных симуляций продемонстрировала: некоторые экономические агенты ищут “обходные” пути даже при очевидной выгоде следования установленным правилам²⁰. Девиантное поведение может сохраняться в стабильной институциональной среде. И наоборот. Если социум или его часть длительное время строго следуют социально одобряемым институтам, для некоторых экономических агентов оптимальным поведением станет адаптивная интерпретация норм и оппортунизм.

Оппортунизм — это не столько слабость, сколько неотъемлемое институциональное свойство экономической системы. Во-первых, оппортунизм заставляет максимизировать использование по-видимому неэффективно расходуемых ресурсов и пересматривать соглашения, которые сложны для исполнения, запутанны или просто несправедливы для одной из сторон. Во-вторых, даже потенциальная угроза оппортунизма вынуждает социум создавать институциональную систему мониторинга и контроля. В-третьих, оппортунизм придает экономическому поведению необходимую гибкость: поведение социального агента, действующего исключительно в рамках формально провозглашенных норм, будет слишком жестким и неэффективным.

²⁰ Не все игроки выбирают стратегию предательства в однократных играх в дилемму заключенного, даже зная, что оппортунизм считается в таких ситуациях “правильным” и приносит некоторое денежное вознаграждение (Gardner, 2003). Другой пример: на площадках Форекс большая часть трейдеров действует по тренду, но всегда находятся те, кто “стоит против рынка”, т.е. те, кто покупают актив, падающий в цене, или продают актив, растущий в цене, рассчитывая на разворот рыночной динамики.

Социализация подразумевает обучение оппортунизму. В школе и/или университете учащийся получает практические навыки не только тому, как и чему учиться, но и как обходить формальные требования²¹; получать хорошие оценки на контрольных работах и экзаменах, прикладывая минимальные усилия посредством списывания или манипуляции впечатлением, выстраивать неформальные отношения (и использовать коммуникационные способности в общении) с преподавателями, использовать несовершенство правил контроля и нечеткость оценок успеваемости и пр.

Оппортунизм позволяет социуму хеджировать риски, создавая и сохраняя нормы поведения, которые для внешнего наблюдателя могут выглядеть необычными, экзотическими или девиантными.

Если известно, что основой будущей экономики послужит капитализм западного образца, разумно ожидать появления одинаковых рыночных институтов во всех странах. Но будущее непредсказуемо²².

Разные социумы создают разные институты. На первый взгляд выгода разнообразия неочевидна. Если считать целью эволюции распространение жизни, то понятно: только человек может “перенести” гены на другие планеты и звездные системы. Однако без других природных организмов выживание человека (и сохранение жизни) будет под угрозой. Природная (и институциональная) эволюция напоминает поведение опытного игрока на скачках, который никогда не ставит все деньги на одну лошадь. Сложно предсказать, кто выиграет забег. Но если ставок много, вероятность успеха возрастает²³.

Не зная, какие нормы будут эффективными в будущем, экономические агенты стремятся создать такой институциональный дизайн, чтобы вне зависимости от изменения ситуации не понести серьезных убытков (*Przeworski, 1991*). Поскольку индивиды обладают несовершенным знанием о социальных процессах, а динамика институциональной трансформации характеризуется неопределенностью, эволюция институциональной структуры не может носить равновесный и устойчивый характер (*Kuhnert, 2001*).

Хотя в конструировании институтов важен опыт социальных агентов и выработка ими навыков по поиску и анализу оптимальных вариантов, часто социуму нет смысла “вкладываться” в развитие правил, которые обладают трансферабельной полезностью и которые можно заимствовать у других стран. Это не столько свидетельство “недоразвитости” экономики или неправильно выбранного исторического пути, сколько рациональное действие, которое в теории игр называется “преимуществом второго хода” (*Мулен, 1985. С. 77*). Эффективность стратегии заимствования неоднократно подчеркивали сторонники теории модернизации: практики развития проще копировать, чем создавать (*Gerschenkron, 1953*).

“Преимущество копирования” описывает социальное явление, которое А. Стиглиц (*Stinchcombe, 1985. Р. 153-193*) назвал “эффектом уязвимости нового”²⁴. Многие китайские фармацевтические компании просто ждут, пока западные корпорации выпустят на рынок новый лекарственный препарат. Дальше азиатские фирмы находят способы обойти патенты и за считанные месяцы выпускают дженерики, продавая их по сниженной цене.

²¹ Некоторые не вполне успешные в образовательной сфере студенты и школьники добиваются в дальнейшем позитивных финансовых и карьерных результатов, поскольку их поведение характеризуется большим разнообразием институциональных стратегий.

²² Стабильность социальных институтов часто гипертрофируют общественные системы, которые подчеркивают предопределенность избранных сценариев экономического развития: “предопределенность будущего” занимает важное место в аксиологических паттернах социалистических и традиционных социумов. Говоря языком теории игр, институциональный выбор определяется тем, рассматривает ли социум общественное развитие как игру с конечным или бесконечным количеством ходов.

²³ В соответствии с логикой хеджирования продюсер, которому необходим хит, спонсирует разные музыкальные группы, а венчурный инвестор, который хочет стать совладельцем новой глобальной корпорации наподобие Facebook или Google, вкладывает средства в несколько стартапов.

²⁴ По мнению некоторых исследователей, существует преимущество “первого хода” (*Боулз, 2011. С. 16*). Во многих игровых ситуациях (например, спортивных турнирах), сторона, владеющая инициативой и/или начинающая первой, чаще побеждает, поскольку ограничивает ответный выбор соперника заданным диапазоном действий.

Сложнее заимствовать социальные нормы, которые в институциональной терминологии формируют “специфические активы” (Уильямсон, 1996). Это религия, культура, традиции, идентичность (Барбашин, 2013) и т.п.

В XIX веке экономическое превосходство Великобритании по сравнению с Японией было очевидным. Столетие спустя роли поменялись. Одним из основных конкурентных преимуществ японской экономики стало высокое качество сложной технологической продукции, сохранение которого в значительной степени поддерживается тем фактом, что большая часть японских менеджеров и рабочих придерживается традиционной этики и дисциплины в отношении к процессу и результатам труда (Лайкер и Хосеус, 2012).

В конце XIX — начале XX вв. Япония смогла за несколько десятилетий заимствовать европейские институты. Она адаптировала к национальному законодательству “кодекс Наполеона”, финансовые и страховые законы, многие административные стандарты и политические институты европейских государств. Но западные компании не смогут побудить сотрудников к высокому качеству работы, просто переведя “кодексы самураев” с японского на национальные языки²⁵.

Гипотеза эффективных рынков подчеркивает: сложно “угадать” с институциональным выбором. Даже “удачное” институциональное решение значит немного²⁶. Со временем трансмиссия других институтов или трансформация в социальной среде минимизируют первоначальные преимущества. Сконструировать “идеальные” институты невозможно, как невозможно создать “вечный двигатель” или найти финансовую стратегию, позволяющую всегда “обыгрывать” рынок²⁷.

Теория институционального распада и исключения из правил

Экономическая жизнь невозможна без рутинных поведенческих алгоритмов. Их имплементация в условиях неопределенности повседневного выбора сопровождается перманентным пересмотром. Этот процесс называется “институциональным распадом” (Барбашин, 2014а). Трансформация правил происходит в соответствии с доктриной “оправданного отступления” (Уильямсон, 1996): иногда в социуме допускаются отклонения от нормативного поведения.

Социальные институты редко формулируются с абсолютной четкостью: жесткое регулирование действий адресатов не в состоянии предусмотреть все возможные варианты применения. Дискреционный элемент интерпретации состоит не только в необходимости саморефлексивного разъяснения неясных или нечетких институциональных формулировок и положений, но и в оппортунистском желании социальных агентов использовать ситуационную специфику нормативных трактовок для получения выгоды²⁸.

Нарушение создает норму. Невозможно понять, почему люди соблюдают правила, не выяснив, как и в каких случаях они их нарушают. Зная, какая деятельность считается “девиантной”, можно понять, что в социуме воспринимается “нормальным” и “допустимым”.

²⁵ Заимствования не во всех случаях приводят к успеху (хотя очевидна экономия на институциональных издержках, которую получает заимствующий субъект). Иногда “первопроходцам” удается оторваться от преследователей. В корпоративной сфере часто срабатывает “преимущество инноватора”: компании, создающие новые технологии в области софта и электронной коммерции (например, Amazon и Ebay), обычно получают большую долю рынка, чем их многочисленные подражатели. Однако для этого компания должна поддерживать непрерывную инновационность (Иванченко, 2013. С. 35-42).

²⁶ Важнее сочетаемость институтов между собой. По аналогии с химическими соединениями, которые способны образовывать между собой связи, это социальное качество можно назвать “валентностью институтов”.

²⁷ Некоторые финансовые аналитики, трейдеры и консультанты посвящают значительное время поискам “Грааля”. Они формируют фондовый субрынок, на котором продается, в частности, алгоритмизированный софт (алготрейтинг), который будто бы может гарантированно приносить прибыль. Излишне говорить: такое экономическое поведение является девиантным с точки зрения большинства рыночных игроков (банки, финансовые компании, брокеры и пр.). Существует и отдельная субкультура техников и инженеров — любителей, которые занимаются обсуждением и конструированием моделей и самодельных устройств, которые будто бы могут совершать полезную работу в большем объеме, чем количество переданной им энергии (Орд-Хьюм, 1980), хотя с точки зрения большинства академических ученых возможность существования “вечного двигателя” противоречит известным законам природы.

²⁸ В социальной психологии несоответствие между индивидуальным поведением и групповой нормой называется “экстремальностью” (Тернер, 2003).

Хотя экономические агенты не пользуются неограниченной свободой трактовок, правила побуждают к конструированию исключений (Познер, 2004). Институциональные исключения — это бинарные поведенческие противопоставления доминирующим нормам²⁹. Когда институциональные исключения закрепляются в общественном дискурсе, очевидным становится существование индивидов, которые сомневаются в привычных институтах и стремятся их заменить новыми правилами. Прежние нарушения реинтерпретируются в позитивном русле, внешнее социальное давление отвергается посредством конвенционализации новых поведенческих практик.

Институциональные исключения — это особые нормы, применение которых ограничено ситуационной интерпретацией социальных агентов. Они могут толковаться и как оппортунистское нарушение институциональных обязательств перед другими социальными агентами или всем сообществом, и как творческая конкретизация института, следование “духу”, а не “букве”.

Как “зеркальные” отражения институтов, предполагающие существование “прародителей”, институциональные исключения структурируются в бинарной оппозиции: ситуационное толкование заменяет первоначальный смысл нормы на отличающееся или противоположное значение, вербальные конструкции объяснений и оправданий выстраиваются по схеме “да, но”. Прежняя норма не отвергается открыто — ее значимость пересматривается по мере сравнения, оценки, обсуждения и/или ознакомления с новыми институциональными практиками. Дальше “смягчающие” обстоятельства расширяются, пока точное исполнение институтов не становится фактически редким.

По мере нормативной формализации на новых рынках институциональные исключения становятся приемлемыми правилами, а социальное поведение, которое считалось девиантным, перестает восприниматься таковым.

Теория институционального распада объясняет, как нормы поведения фреймируют рынки и каким образом оппортунизм экономических агентов влияет на жизнь социума. Обеспечивая гибкость и адаптивность бихевиоральных реакций, институциональный распад создает нормативную основу для трансформации экономического поведения рыночных субъектов.

Рыночная неопределенность заставляет экономических агентов реинтерпретировать привычные нормы, конструируя институты, которым они готовы следовать добровольно. Новые институты позволяют использовать экономические возможности, недооцененные или не замеченные прежними участниками рынка³⁰.

Графически институциональный процесс формирования рынков можно представить в виде схемы (см. рис. 1).

Экономическую значимость институциональных исключений можно прояснить на примере рынков, которые создаются субкультурами. Их поведенческий код подразумевает следование правилам, которые для большинства социума являются сомнительными, неприемлемыми или даже опасными. Для стритрейсеров и байкеров образ “правильного” поведения на дороге отличается от социально одобряемого поведенческого идеала. Это не означает, что другие водители не нарушают установленный властями скоростной режим. Однако поведение, которое для одних является исключением (под влиянием особой личностной или дорожной ситуации), для других выступает маркером образа жизни или идентичности³¹.

²⁹ Например, если в социуме доминирует норма о предпочтительном использовании национального (титульного) языка, институциональным исключением станет повседневное использование другого языкового кода (Барбашин, 2013).

³⁰ Когда Линус Торвалдс в 1991 году выложил исходный код операционной системы Linux для общедоступной загрузки, многие программисты и руководители софтверных компаний (в частности, Билл Гейтс) критиковали это решение, как не способствующее развитию лицензированного софта. Однако тысячи программистов стали работать над улучшением открытой системы (Торвалдс и Даймонд, 2002). Постепенно сформировались рынки с платным, условно платным и бесплатным программным обеспечением, на которых деятельность разработчиков приносит сопоставимую доходность (на двух последних рынках в основном за счет монетизации пользователей, моделей freemium и т.п.).

³¹ Идентичность формируется не на всех рынках. Она необходима, когда институциональные исключения нуждаются в рациональной джастификации, т.е. когда поведение социальных агентов невозможно объяснить с точки зрения оптимума Парето (Барбашин, 2014в. С. 116-136).



Рис. 1. Институциональное формирование рынков

Источник: схема адаптирована из монографии (Барбашин, 2013. С. 175).

Структурирование экономических транзакций, направленных на удовлетворение партикулярных потребностей, социальных ожиданий и дистинктивных норм поведения формирует субрынки: клубы по интересам, социальные мероприятия, специализированная техника (для стритрейсеров — это специальные рычаги, колодки, насосы и пр.), потребительские товары (одежда, канцтовары, постельное белье, значки, сумки, украшения с таргетными лейблами и т.п.).

Социальный характер аутидентификационного воздействия институциональных исключений на структурирование субрынков можно прояснить на примере Нобелевских премий. Систему наград, установленных Шведской королевской академией наук, можно рассматривать как рыночное пространство, в котором взаимодействуют ученые и общественные деятели, с одной стороны (сторона спроса), и организация, присуждающая медали (сторона предложения), - с другой³².

Процедура присуждения премии подразумевает выполнение четких правил: отсутствие двухсторонней коммуникации между ученым и организацией до момента объявления победителя (имена номинантов держатся в тайне). Ученый не может напрямую повлиять на процесс присуждения награды (только посредством качественных исследований и достижения значимых научных результатов, признаваемых существенной частью научного сообщества). Тем более, невозможно финансово воздействовать на принятие Комитетом позитивного решения в пользу конкретного кандидата.

³² Среди других интересных институциональных эффектов рынка матчинга (это рынки, при котором предпочтения сторон структурируются в иерархическом порядке) можно отметить рассогласованность тайминга спроса и предложения: спрос постоянно увеличивается, поскольку численность ученых (и количество проводимых ими исследований, которые могут быть отмечены премией) с каждым годом растет, но предложение остается неизменным (количество премий не меняется). К похожим по институциональным особенностям рынкам матчинга можно отнести проведение медицинских клинических исследований, формирование (семейных) пар, сферу трансплантации органов и пр. (Барбашин, 2014б. С. 221-233).

Однако поведение, девиантное в рамках одной институциональной системы, может быть допустимым на смежном субрынке: с начала 1990-х годов в России действует множество общественных академий³³, которые продают³⁴ громко звучащие награды и почетные звания (Сидоров, 1996). Организаторы присуждений Нобелевских премий не несут ответственности за поведение руководителей и функционеров общественных академий. Ни территориально, ни функционально, ни по составу участников эти рынки не связаны между собой³⁵. Но у них есть общая институциональная связь.

Заключение

Основным методологическим недостатком современного неоинституционализма является ситуационная миопия. Ее легко прояснить на примере игрового пространства, на полу которого ползают младенцы. Социальный ученый, который увидит комнату в первый раз, может сделать вывод: “В микросоциуме доминируют нормы, предписывающие ползать”. Если он продолжит наблюдение еще некоторое время, то заметит, как младенцы (в разные периоды времени) пытаются подняться и сделать несколько шагов. “Это трансформационный кризис, — скажет исследователь. — В социуме появляются те, кто не согласен или кого не устраивают доминирующие нормы (культура, ценности, исторические паттерны развития, политический режим, правовые обычаи, конституционное устройство, партийная система и т.п.)”. Ученый, совмещая академическую работу с политическим консалтингом, может порекомендовать правительству поддержать тех, кто “встает на ноги” и/или ввести санкции против тех, кто “продолжает ползать”.

Однако подобный подход, как и политические решения, принятые на его основе, вряд ли приведут к пониманию институциональных закономерностей развития социума. Трудно оценить функциональный смысл социального поведения, если неизвестна его история, и нет возможностей сравнивать инварианты. Из простого “наблюдения-в-моменте” не всегда очевидно, существует ли уже институт, вызывающий конкретные действия. Также неочевидной является направленность институциональной эволюции.

Институциональный распад — это нечеткий социальный процесс, его стадии трудно выделить и изучить. Институциональные исключения накапливаются “малыми шагами”, каждый из которых является слишком незначительным, чтобы его можно было легко заметить. Сложно провести четкую грань между “новым” институтом и “прежней” нормой, поскольку в исторических материалах, как правило, отсутствуют однозначно трактуемые свидетельства об изменениях в поведении, а множество “серых” зон, в которых неочевидно, действует ли новая норма или еще нет, редко привлекают внимание ученых.

Теория институционального распада подчеркивает неустойчивость социального поведения. “Эффективный” институт со временем часто становится причиной социальной деградации, а многие первоначально отторгаемые и девиантно стигматизируемые большинством исключения формируют новые рынки. В институциональной игре победители меняются постоянно.

Институциональное развитие — это не отдельные события, а скорее многосерийный сериал, в сюжете которого время от времени происходят неожиданные повороты. История демонстрирует успех самых разных

³³ Это общественные объединения, которые научные работники (а также бизнесмены, общественные деятели и пр.) создают на добровольной основе (Международная академия информатизации, Российская академия естествознания, Российская академия естественных наук и пр.).

³⁴ В некоторых случаях транзакция не носит прямого финансового характера: потенциальному кандидату могут предложить “добровольно” оплатить вступительный взнос, а затем как члена соответствующей организации наградить необходимым ему (часто для бюрократической отчетности в вузе или научном учреждении) дипломом или медалью. Как вариант — кандидата в “академики” могут попросить оказать административную или организационную помощь общественной организации.

³⁵ Хотя некоторые российские нобелевские лауреаты являлись и являются членами таких общественных академий.

институциональных паттернов, а корреляция между успехом (или неуспехом) государства и конкретной нормой поведения не является линейной. Даже “неудачный” выбор в прошлом не в состоянии запретить социум в институциональном тупике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Али-заде А. А. (2007). Шахид // Исламский энциклопедический словарь. М.: Ансар.
- Асемоглу Д., Джонсон С. и Робинсон Дж. (2006). Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста // *ЭКОВЕСТ*, Т. 5, № 1, с. 4-43.
- Барбашин М. Ю. (2008а). Столкновение традиционализма и постмодерна в современных этнополитических процессах транзитивного общества // *Социология и социальная антропология*, Т. XI, № 2, с. 168-178.
- Барбашин М. Ю. (2008б). Неинституциональная концепция этничности в контексте основных направлений современной этнологии // *Социально-гуманитарные знания*, № 12, с. 110-117.
- Барбашин М. Ю. (2013). Институты и этногенез: институциональное воспроизводство этнической идентичности в локальных сообществах. 2-е изд., расшир. и доп. Ростов-на-Дону: Март.
- Барбашин М. Ю. (2014а). Институты и идентичность: методологические возможности теории институционального распада в современных социальных исследованиях // *Журнал социологии и социальной антропологии*, Т. XVII, № 4(75), с. 178-188.
- Барбашин М. Ю. (2014б). Дилеммы выбора в условиях неопределенности и институциональные стратегии социальных агентов в теории игр (на примере марьяжа) // *Гуманитарный ежегодник*, № 13, с. 221-233.
- Барбашин М. Ю. (2014в). Оптимальные институциональные стратегии и идентичность в условиях неопределенности социальных дилемм (на примере бинарных игр) // *Журнал институциональных исследований*, Т. 6, № 4, с. 116-136.
- Берстайн У. (2013). Манифест инвестора: Готовимся к потрясениям, процветанию и всему остальному. М.: “Альпина Паблишер”.
- Боулз С. (2011). Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. М.: Изд-во “Дело”.
- Брэм А. Э. (1996). Жизнь животных. М.: “Терра”. Т. 1.
- Булгаков М. А. (2006). Записки покойника. Театральный роман. М.: ИД “Дейч”.
- Гидаспов А. Н. (2005). Южная Корея: прыжок в лидеры ИКТ сектора. Ч. 1 // *ИнформКурьер – связь*, № 4.
- Гэлбрейт Дж. (1969). Новое индустриальное общество. М.: “Прогресс”.
- Де Сото Х. У. (2008). Деньги, банковский кредит и экономические циклы. Челябинск: “Социум”.
- Иванченко О. П. (2013). Теоретические основы содержания и основы маркетинговых инноваций // *Экономика и современный менеджмент: теория и практика. Материалы XXVIII Международной заочной научно-практической конференции (14 августа 2013 г.)*. Новосибирск: Сибак, с. 35-42.
- Коммонс Дж. Р. (2011). Правовые основания капитализма. М.: Издательский дом Высшей школы экономики.
- Лайкер Дж. и Хосеус М. (2012). Корпоративная культура Toyota: Уроки для других компаний. М.: Альпина Диджитал.
- Ли Куан Ю. (2010). Сингапурская история. 1965-2000 гг. Из третьего мира – в первый. М.: МГИМО – Университет.
- Мокир Дж. (2014). Рычаг богатства. Технологическая креативность и экономический прогресс. М.: Изд-во Института Гайдара.

- Мулен Э. (1985). Теория игр. С примерами из математической экономики. М.: Мир.
- Николаев А. В. (2006). Японская экономика: некоторые характерные черты и показатели // *Экономический журнал*, № 13, с. 231-240.
- Нуреев Р. М. и Латов Ю. М. (2007). Институционализм в новой экономической истории. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, с. 256-289.
- Орд-Хьюм А. (1980). Вечное движение. История одной навязчивой идеи. М.: Знание.
- Познер Р. А. (2004). Экономический анализ права. СПб: Экономическая школа. Т. 1.
- Полтерович В. М. (1999). Институциональные ловушки и экономические реформы // *Экономика и математические методы*, Т. 35, № 2.
- Розэ А. (2015). Лубиц называл себя “небесным дьяволом” // *Российская газета*, 5 апреля.
- Сидоров И. (1996). Академики в сопоставимых ценах // *Газета “Коммерсантъ”*, 21 февраля, № 27(985).
- Тернер Дж. (2003). Социальное влияние. СПб: Питер.
- Торвальдс Л. и Даймонд Д. (2002). Ради удовольствия: рассказ нечаянного революционера. М.: ЭКСМО-Пресс.
- Фойерштейн Г. (2006). Глубинное измерение йоги. М.: РИПОЛ классик.
- Хикс Дж. (1988). Стоимость и капитал. М.: Прогресс.
- Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, “отношенческая контрактация”. СПб: Лениздат.
- Яроцкая Ж. (2015). Учить по-европейски // *ДваждыДва Апатиты*, № 19, 7 мая.
- Acemoglu D. and Robinson J. A. (2013). Economics versus Politics: Pitfalls of Policy Advice // *Journal of Economic Perspectives*, no. 27(2), Spring, pp. 173-192.
- Alchian A. (1950). Uncertainty, Evolution and Economic Theory // *Journal of Political Economy*, no. 63, pp. 211-21.
- Arthur W. Brian (1994). Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor, Michigan: University of Michigan Press.
- Axelrod R. (1980). Effective Choice in the Prisoner's Dilemma // *Journal of Conflict Resolution*, vol. 24, no. 1, March, pp. 3-25.
- Axelrod R. (1986). An Evolutionary Approach to Norms // *American Political Science Review*, no. 80.
- Boulding K. E. (1962). Conflict and Defense: A General Theory. New York: Harper and Brothers.
- Ergan P. (2013). Michigan AG Challenges Judge's Ruling than Detroit Bankruptcy is Unconstitutional // *Detroit Free Press*, July 19.
- Gardner R. (2003). Games for Business and Economics. 2nd ed. New York: Wiley.
- Gerschenkron A. (1953). Economic Backwardness in Historical Perspectives // Heselitz B. The Progress of Underdeveloped Area. Chicago: Chicago University Press, pp. 18-27.
- Golembiewski R. T. and Kunhnert K. W. (1994). Barnard on Authority and Zone of Indifference: Toward Perspectives on the Decline of Managerialism // *International Journal of Public Administration*, no. 17(6), pp. 1195-1238.
- Kuhnert S. (2001). An Evolutionary Theory of Collective Action: Schumpeterian Entrepreneurship for the Common Good // *Constitutional Political Economy*, no. 12.
- North D. C. (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton: Princeton University Press.
- Przeworski A. (1991). Democracy and the Market. New York: Cambridge University Press.

Rogers Alex, Dash, Rajdeep K., Ramchurn, Sarvapali D., Vytelingum, Perukrishnen and Jennings, N. R. (2007). Error-Correcting Codes for Team Coordination within a Noisy Iterated Prisoner's Dilemma Tournament // Kendel, Graham, Yao, Xin and Chong, Siang Yew (eds.) The Iterated Prisoners Dilemma Competition: Celebrating the 20th Anniversary. World Scientific Press, pp. 205-229.

Stinchcombe A. L. (1965). Social Structure and Organizations // March J. G. ed. Handbook of Organizations. Chicago: Rand McNally, pp. 153-193.

Williamson O. E. (1975). Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: The Free Press.

REFERENCES

Acemoglu D., Jonson S. and Robinson J. A. (2006). Institutions as the fundamental cause of long-term economic growth. *Ekovest*, vol. 5, no. 1, pp. 4-43. (In Russian).

Acemoglu D. and Robinson J. A. (2013). Economics versus Politics: Pitfalls of Policy Advice. *Journal of Economic Perspectives*, no. 27(2), Spring, pp. 173-192.

Alchian A. (1950). Uncertainty, Evolution and Economic Theory. *Journal of Political Economy*, no. 63, pp. 211-21.

Ali-zade A. A. (2007). Shahid // Islamic encyclopedia. Moscow, Ansar Publ. (In Russian).

Arthur W. B. (1994). Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor, Michigan, University of Michigan Press.

Axelrod R. (1980). Effective Choice in the Prisoner's Dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, vol. 24, no. 1, March, pp. 3-25.

Axelrod R. (1986). An Evolutionary Approach to Norms. *American Political Science Review*, no. 80.

Barbashin M. Y. (2008a). The Clashes of Traditionalism and Postmodern in Modern Ethno-political Processes of Transitive Society. *Sociology and Social Anthropology*, vol. XI, no. 2, pp. 168-178. (In Russian).

Barbashin M. Y. (2008b). The New Institutional Theory of Ethnicity among Main Ethnological Trends. *The Social – Humanitarian Knowledge*, no. 12, pp. 110-117. (In Russian).

Barbashin M. Y. (2013). Institutions and Ethnogenesis: Institutional Reproduction of Ethnic Identity in Local Communities. 2d ed. Rostov-on-Don, Marth Publ. (In Russian).

Barbashin M. Y. (2014a). Institutions and Identity: Methodological Opportunities of the Theory of Institutional Disintegration in Contemporary Social Studies. *Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. XVIII, no. 4(75), pp. 178-188. (In Russian).

Barbashin M. Y. (2014b). Dilemmas of Choice in Uncertainty and Institutional Strategies in the Game Theory (Marriage Problem). *Humanitarian Yearbook*, no. 13, pp. 221-233. (In Russian).

Barbashin M. Y. (2014c). The Optimal Institutional Strategies and Identity in Uncertainty of Social Dilemmas: Binary Games. *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, no. 4, pp. 116-136. (In Russian).

Berstein W. (2013). The Investor's Manifesto: Preparing for Prosperity, Armageddon, and Everything in Between. Moscow, Alpina Publ. (In Russian).

Boulding K. E. (1962). Conflict and Defense: A General Theory. New York, Harper and Brothers.

Bowles S. (2011). Microeconomics: Behavior, institutionsm and evolution. Moscow, Cause [Delo] Publ. (In Russian).

Bram A. E. (1996). The life of animals. Moscow, Terra Publ, vol. 1. (In Russian).

Bulgakov M. A. (2006). A Dead Man's Memoir: A Theatrical Novel. Moscow, Deich Publ. (In Russian).

- Commons J.* (2011). Legal foundations of capitalism, Moscow, Publ. House of HSE. (In Russian).
- De Soto H.* (2008). Money, Bank Credit, and Economic Cycles. Chelyabinsk, Society Publ. (In Russian).
- Ergan P.* (2013). Michigan AG Challenges Judge's Ruling than Detroit Bankruptcy is Unconstitutional. *Detroit Free Press*, July 19.
- Feuerstein G.* (2006). The deeper dimension of yoga. Moscow, Ripol Klassic Publ. (In Russian).
- Galbraith J.* (1969). The New Industrial State. Moscow, Progress Publ. (In Russian).
- Gardner R.* (2003). Games for Business and Economics. 2nd ed. New York, Wiley.
- Gerschenkron A.* (1953). Economic Backwardness in Historical Perspectives // *Heseltz B.* The Progress of Underdeveloped Area. Chicago, Chicago University Press, pp. 18-27.
- Gidasov A. N.* (2005). South Korea: jump in the leaders of the IT Sector, Part 1. *InformCourier Communication*, no. 4. (In Russian).
- Golembiewski R. T. and Kunhnert K. W.* (1994). Barnard on Authority and Zone of Indifference: Toward Perspectives on the Decline of Managerialism. *International Journal of Public Administration*, no. 17(6), pp. 1195-1238.
- Hicks J.* (1988). Capital and growth. Moscow, Progress Publ. (In Russian).
- Ivanchenko O. P.* (2013). The theoretical basis of the content and foundations of marketing of innovations // Economics and Management: Theory and Practice. Proceeding of XXVIII International Correspondence Scientific-Practical Conference (14 August, 2013), Novosibirsk, Sibak Publ., pp. 35-42. (In Russian).
- Kuhnert S.* (2001). An Evolutionary Theory of Collective Action: Schumpeterian Entrepreneurship for the Common Good. *Constitutional Political Economy*, no. 12.
- Lee Kuan Yew.* (2010). The Singapore Story. 1965-2000. From the third world to first. Moscow, Publ. House of MGIMO-University. (In Russian).
- Liker J. and Hoseus M.* (2012). Toyota culture. The heart and soul of the Toyota way. Moscow, Alpina Publ. (In Russian).
- Mokyr J.* (2014). The lever of riches. Technological creativity and economic progress. Moscow, Publ. House of Gaidar Institute. (In Russian).
- Moulin H.* (1985). Game theory. Examples from mathematical economics. Moscow, Mir Publ. (In Russian).
- Nikolaev A. V.* (2006). Japanese economy: some features and indicators. *Economic Journal*, no. 13, pp. 231-240. (In Russian).
- North D. C.* (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton, Princeton University Press.
- Nureev R. M. and Latov Y. V.* (2007). Institutionalism in the new economic history. Institutional Economics. Moscow, Publ. House Infra-M, pp. 256-289. (In Russian).
- Ord-Hume A.* (1980). Perpetual motion. The story of one obsession. Moscow, Knowledge [Znanye] Publ. (In Russian).
- Polterovich V. M.* (1999). Institutional traps and economic reforms. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 35, no. 2. (In Russian).
- Posner R. A.* (2004). Economic analysis of law. St. Petersburg, Publ House Economics School, vol. 1. (In Russian).
- Przeworski A.* (1991). Democracy and the Market. New York, Cambridge University Press.
- Rogers Alex, Dash, Rajdeep K., Ramchurn, Sarvapali D., Vytelingum, Perukrishnen and Jennings, N. R.* (2007). Error-Correcting Codes for Team Coordination within a Noisy Iterated Prisoner's Dilemma Tournament // *Kendel, Graham, Yao, Xin and Chong, Siang Yew* (eds.) The Iterated Prisoners Dilemma Competition: Celebrating the 20th Anniversary. World Scientific Press, pp. 205-229.

Roze A. (2015). Lubitz called himself "heavenly devil". *The Russian Newspaper*, 5 April. (In Russian).

Sidorov I. (1996). Academics in comparable prices. *The Newspaper "Commerstant"*, 21 February, no. 27(985). (In Russian).

Stinchcombe A. L. (1965). Social Structure and Organizations // March J. G. ed. *Handbook of Organizations*. Chicago, Rand McNally, pp. 153-193.

Terner J. (2003). Social influence. St. Petersburg, Piter Publ. (In Russian).

Torvalds L. and Diamond D. (2001). Just for fun: the story of an accidental revolutionary. Moscow, EKSMO-Press.

Williamson O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York, The Free Press.

Williamson O. (1996). The economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational contracting. St. Petersburg, Lenizdat Publ. (In Russian).

Yarotskaya J. (2015). To teach in a European. *TwoandTwo Apatity*, no. 19, 7 May. (In Russian).

ИНСТИТУТЫ, ПОВЕДЕНИЕ АГЕНТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

СУХАРЕВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий сектором ИЭ РАН, г. Москва,
e-mail: o_sukharev@list.ru

Исследуется вопрос критерия эффективности, описывающего поведение и выбор агентов, влияние нравственных норм на модель поведения, а также критерия эффективности как института на оценку поведения и развития экономической системы. Предлагается кривая институционального компромисса, позволяющая определить возможности изменения уровня благосостояния взаимодействующих агентов и соблюдения ими нравственных норм, когда благосостояние увеличивается за счёт нарушения либо соблюдения этих норм. Для целей демонстрации подобного влияния используется модель-схема на основе дилеммы Холмса-Мориарти. Стимулы при определении модели поведения агентов играют ключевую роль, их формирование связано с нравственными принципами поведения. Однако в экономике возникают ситуации, когда моральные принципы становятся производной конкретных моделей поведения, либо взаимодействия агентов. У Холмса и Мориарти существует альтернатива взаимодействия, которой они могут и не воспользоваться, а также существует полный набор альтернатив, который фактически программирует стратегические исходы взаимодействия, что отражают кривые «институционального компромисса». Выбор нравственных норм агентом также предопределяет потенциально возможную модель его поведения и, что особенно важно, взаимодействия с другими агентами, придерживающимися иных нравственных принципов. Оценено состояние и возможность применения статического критерия эффективности Парето для анализа ситуаций, где важно измерение экономической эффективности. Показаны институциональные аспекты, которые требуется учесть при применении или формулировке новых критериев эффективности. Обосновано, что имеется связь микроэкономической эффективности/неэффективности и параметров поведения агентов, что актуализирует необходимость воздействия на стимулы поведения агентов для решения задачи изменения структуры.
Ключевые слова: институты; стимулы и мотивы; поведение агентов; трансакционные издержки; эффективность; нравственность.

INSTITUTIONS, BEHAVIOR OF AGENTS AND EFFICIENCY

SUKHAREV OLEG, S.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Head of Sector IE RAS, Moscow,
e-mail: o_sukharev@list.ru

We study the efficiency criterion, describing the behavior and choices of agents, the influence of moral norms on the model of behavior, as well as the criterion of efficiency as an institution to assess the behavior and development of the economic system. Curve proposed institutional compromise that allows to determine the possibility of changes in the welfare of interacting agents and their compliance with ethical standards when

welfare increases due to violation or compliance with these standards. For the purposes of this demonstration of the influence of the model of chart-based dilemmas Holmes-Moriarty. Incentives in determining the agents behaviors play a key role in their formation due to the moral principles of behavior. However, in economics there are situations when moral principles are derived certain behaviors or interactions agents. Holmes and Moriarty there is an alternative interaction, which they can not take advantage of, and there is a full range of alternatives that actually programs the strategic outcomes of interactions that reflect the curves of "institutional compromise." Choosing an agent of moral standards as a potential model determines its behavior and, most importantly, interaction with other agents, adhering to certain moral principles. Assess the condition and the possibility of using a static criterion of Pareto efficiency for the analysis of situations where it is important to measure the economic efficiency. Showing institutional aspects that must be considered in the application or formulation of new performance criteria. It is proved that there is a connection microeconomic efficiency / inefficiency and parameters of behavior of agents that actualizes the need to impact on the behavior of agents incentives to solve the task of changing the structure.

Keywords: institutions; incentives and motivation; behavior of agents; transaction costs; efficiency; morality.

JEL: B52, D01, D03, D61, L14.

1. Стимулы поведения агентов в аспекте выбора нравственных норм и эффективности

Важным разделом современной институциональной теории выступает исследование мотивов и стимулов поведения агентов, формирование новых институтов в процессе изменения модели агентского поведения (Рихтер, 2015; Ходжсон, 2003; Фуруботн и Рихтер, 2005; Сухарев, 2007; Нуреев, 2010). Установленные в обществе нравственные нормы и правила выступают серьёзной принуждающей силой для организации и преобладания некоторых моделей поведения агентов, причём выбор между нравственной нормой и её нарушением с точки зрения экономической эффективности не является тривиальным. Этой проблемы касались практически все классики экономической мысли, но здесь попытаемся дать институциональную авторскую трактовку данной проблемы, не превращая статью в обзор точек зрения знаменитостей. Рассмотрим две взаимодействующие модели поведения агентов, соблюдающих и попирающих нравственные нормы, прибегнув к примеру известной дилеммы Холмса-Мориарти, отвлекаясь от ситуации противоборства этих субъектов, а учитывая только непосредственно содержание моделей поведения подобных агентов, тех стимулов, кои могут изменять или не изменять модель их поведения.

Стимулом является внешний или внутренний фактор, вызывающий реакцию системы (агентов), обеспечивающую её развитие. Существуют материальные и нематериальные стимулы, а также стимулы в виде принуждения, материального вознаграждения, эмоциональные и самостоятельно генерируемые агентами стимулы (самоутверждение).

Изменение структуры производства, технологичности, состава выпускаемых благ способно изменить и структуру стимулов (Норт, 2010), следовательно, изменить состав моделей поведения (по уровню их доминирования). Если в экономической системе начинают преобладать услуги, то они порождают стимулы, которые провоцируются сектором услуг и отличаются от тех стимулов, которые связаны с производством и преобладанием обрабатывающих секторов в экономике.

Например, в экономике услуг «исчезает» понятие запаса, так как многие (если не подавляющая часть) услуги не запасаются подобно товарам. Это способно изменить цикл товарно-материальных запасов, снизить его значение в общей циклической динамике с вытекающим влиянием на решения и поведение агентов, которые наверняка изменят свою модель в ходе адаптации к новой реальности.

Экономическая структура и действующие институты создают стимулы экономического поведения, сильно влияя на содержание и вес материальных стимулов, а также нематериальных стимулов, включая и те, которые генерируются самими агентами, благодаря социокультурным нормам и стереотипам поведения. Если агент имеет стимул стать инженером или врачом, потому что его дедушка избрал одну профессию, а бабушка – другую, но заработная плата представителей этой профессии крайне низка, то этот материальный стимул может оказаться гораздо сильнее нематериального стимула (семейных традиций выбирать профессию) и существенно повлиять на окончательный выбор агента. В таком случае будет выбрана совершенно иная траектория развития агента, которую затем трудно или почти невозможно поменять по причине высоких издержек изменения. Экономическим стимулом инвестирования является превышение рентабельности (доходности) деятельности (проекта) над реальной ставкой процента (разница между номинальной ставкой процента и ожидаемой инфляцией). При нарушении неравенства стимул инвестировать отсутствует, хотя это не означает, что данный материальный стимул не будет перевешен имеющим большую значимость для агента-инвестора нематериальным стимулом, так что инвестиция состоится, даже если она низко или совсем не рентабельна. Такие случаи широко известны, когда инвестируются заведомо убыточные виды деятельности. При таких моделях поведения логика экономического эффекта не действует. Более того, если экономическая система при затянувшемся системном кризисе (например, при длительных институциональных изменениях и продлённом периоде адаптации), испытывает дефицит финансирования своих подсистем, который с течением времени сглаживается, то нельзя оценивать период увеличения финансирования как благополучный, если система долго находилась в неблагоприятном режиме, и считать, что при восстановленном финансировании должны исполняться все функции, как когда-то прежде. Такое видение функционирования системы является ошибочным, поскольку не учитывает модификацию институтов, не способных быстро восстановить свою эффективность при восстановленном финансировании. Иными словами, если долго недофинансировалась наука и исследования, то, изменив ситуацию с финансированием, не стоит ожидать быстрого изменения состояния самой подсистемы. Срабатывают условия закрепления негативного состояния системы, так что восстановление функционирования хотя бы в прежнем режиме требует не прежнего, а ещё большего финансирования. Это превышение нужно для компенсации институциональной неэффективности (преодоления этого вида неэффективности) (Сухарев, 2009).

Правила (институты) определяют стимулы поведения, особенно материальные стимулы, на которые действуют как формальные, так и неформальные институты. Нематериальные стимулы подчинены в большей степени воздействию неформальных институтов. Нравственные правила сильно определяют стимулы поведения, ограничивают агентов в их возможных поступках, которые могли быть детерминированы инстинктами. Если ввести понятие нравственного капитала как совокупности морально-нравственных качеств агента, то агенты, обладая разной величиной этого капитала, могут демонстрировать различную успешность действий, функционирования, так что нет жёсткой корреляции между нравственными качествами и эффективностью экономического поведения. Рассмотрим ситуацию с моделью поведения Холмса и Мориарти, условно символизирующим нравственное и безнравственное (попирающее общественные нормы морали) поведение (см. рис. 1). Будем считать это моделью-схемой, без реализации какой бы то ни было математической формализации. Опишем возможные варианты изменения поведения агентов.

Из рис. 1 видно, что в исходном состоянии проф. Мориарти (точка M) и Шерлок Холмс (X_1) обладают одинаковой эффективностью (одинаково довольны своим благосостоянием, хотя у преступника Мориарти с точки зрения денежной оценки оно может оказаться больше по величине), однако, нравственный капитал

этих агентов (набор моральных качеств) не одинаковый, так как Мориарти является преступником, то есть нарушает общественные нормы, а Шерлок Холмс – сыщиком, занимающимся розыском подобных преступников, с целью их наказания. Розыск и наказание преступника необходимы для общества с тем, чтобы создавать наглядные стимулы для других агентов соблюдать общественные нормы, не становиться преступниками. Иными словами, Холмс находится на кривой k_2 , которая воплощает такое состояние общественных институтов (морали и нравственности), которые превосходят состояние институтов, отвечающих кривой k_1 , на которой расположена модель поведения проф. Мориарти. Для одной и той же величины нравственного капитала кривая k_2 отвечает большему из возможных уровней благосостояния и эффективности, по сравнению с кривой k_1 , при том же уровне эффективности – большему значению нравственного капитала. Кривые $k_1 - k_3$ построены исходя из общей предпосылки, что меньший уровень нравственности (высокий эгоизм) обеспечивает больший уровень благосостояния, а высокий уровень нравственности (значительный альтруизм – наименьший эгоизм) – более низкий уровень благосостояния, оцениваемого по величине выигрыша (прибыли) в рамках институтов экономики рынков. С точки зрения модификации исходной модели (предпосылки), можно изменить это условие, полагая, что альтруизм обеспечивает большее богатство, тогда это будет иная модель, которая, вероятно, присутствует в современном обществе, но, на взгляд автора, всё-таки не является доминирующей моделью (провести похожий анализ для неё не представляет больших трудностей).

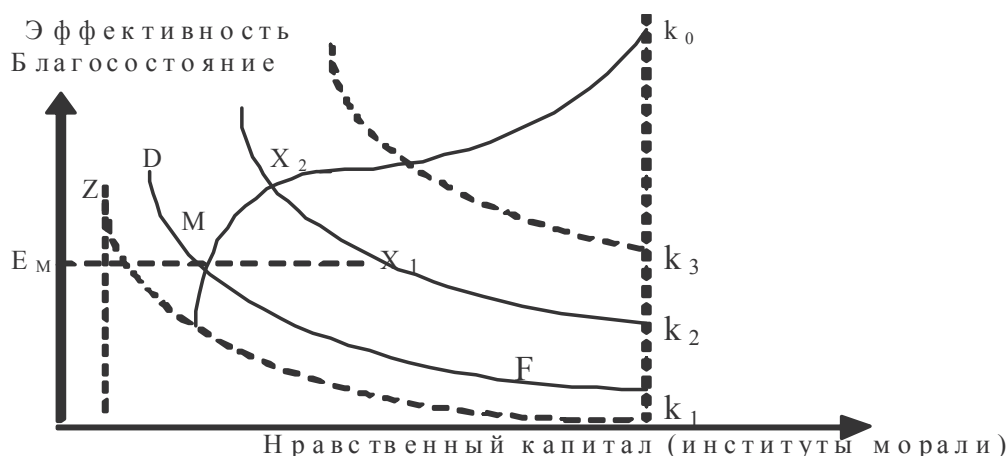


Рис. 1. Кривые институционального компромисса и модели поведения агентов

Перемещение кривых последовательно от k_1 до k_3 означает институциональное улучшение экономической системы без изменения парадигмы её развития (эгоизм приносит большее благосостояние, следовательно, и эффективность, нежели альтруизм – отсутствие эгоизма). Смена «парадигмы» институционального развития системы означает переход на кривую k_0 , воплощающую режим развития, когда больший уровень благосостояния и эффективности обеспечивается соразмерно с улучшением (наращением) нравственных качеств, как и нравственные качества становятся условием для наращивания общественного благосостояния (Янжул, 2006). Конечно, возникает вопрос, как оценивать улучшение нравственных качеств, наращивание нравственного капитала и насколько возможно повысить нравственность в отрыве от улучшения национального благосостояния. По всей видимости, наиболее простой оценкой может быть возрастание честности, то есть правдивой модели поведения агентов, когда снижается доля оппортунизма и девиантного поведения в экономических

действиях и в обществе в целом¹. Вертикальная линия k_1k_0 отражает некий максимум в совершенствовании нравственных качеств общества (институтов). Причём в зависимости от институционального устройства (структуры) общественная система может находиться в различных по уровню благополучия и эффективности состояниях: k_0 – самое наилучшее, k_1 – наихудшее и два промежуточных – k_2 и k_3 . Иными словами, наилучшему соблюдению установленных в обществе нравственных норм соответствуют различные уровни благосостояния.

Чтобы одержать верх над Мориарти, сыщику Холмсу понадобится повысить свою эффективность, желательно не став вровень с Мориарти по уровню нравственности, то есть не преступить общественных норм. Это невозможно сделать на кривой k_2 иначе, как переместиться влево и вверх по кривой до точки X_2 – второе состояние Холмса, когда он превосходит Мориарти по всем параметрам: и по эффективности, и по нравственному капиталу, однако, нравственные принципы Холмса поколеблены, поскольку пришлось самому нарушать закон, чтобы одержать победу над опасным и равным по интеллекту (эффективности) преступником. Переход на кривую k_3 маловероятен для решения такой задачи поимки коварного преступника, так как это требует институциональных модификаций, не зависящих от одного Холмса, и приспособительных издержек (имеются в виду издержки адаптации) – смены модели поведения и повышения нравственных качеств данного агента (находящегося в точках X_1 и X_2).

Перед Мориарти как раз стоит задача перемещения по линии k_0 в точку X_2 . Однако, это решение требует существенных издержек, связанных с изменением сущностного состояния агента (нравственных основ поведения, либо изменения ситуационной модели поведения), что трудно осуществить в режиме конфликта двух агентов и преследования (дилемма Холмса-Мориарти). Отсюда вытекает исход победы Холмса при действующих институциональных ограничениях этой задачи, когда запас по нравственности высок, но для поимки преступника можно поступиться с некоторыми нормами, что и блестяще описывает Конан Дойл в своём романе неоднократно, как и другие писатели-детективы, когда сыщики вынуждены нарушать нормы, в силу высоких трансакционных издержек их исполнения, чтобы осуществить поимку преступника.

Интересно отметить, что экономические стимулы деятельности агентов таковы, что они обеспечивают желание увеличить благосостояние, но с как можно меньшим изменением собственных качеств. Кстати, этой цели могут быть подчинены намерения (через политическую и законодательную системы) изменять и подстраивать под свою указанную цель формальные институты. Так видоизменяются и моральные нормы, которые становятся подчинёнными экономическим мотивам.

Кривые $k_1 - k_3$ фактически воплощают экономическую систему, в которой агенты могут увеличить своё благосостояние за счёт сокращения нравственных моделей поведения (перемещаясь по самой кривой), либо за счёт изменения базовых институтов и расширения экономических возможностей для данного уровня нравственности (переход с одной кривой на другую, например, с k_1 на k_2). В экономике всегда присутствуют различные группы агентов, одни находятся в районе точки D , другие в районе точки F . Если число агентов в таких полярных группах возрастает так, что стремится стать равным, то есть половина агентов находится в районе точки D , другая половина в районе точки F , то имеется крайняя

¹ Экономическое значение честности трактовалось академиком И. И. Янжулов как исполнение обещания, уважение к чужой собственности, уважение к чужим правам и уважение к существующим законам и нравственным правилам (Янжул, 2006. С. 349). По существу, им сформулированы условия честной модели поведения или контрактации, когда оппортунизм как получение выгоды посредством коварства сведён к нулю, иными словами, мы имеем состояние нулевого оппортунизма по аналогии с тем, как в теореме Коуза трактуются как равные нулю трансакционные издержки (в качестве основного условия соблюдения теоремы), здесь нулю равен оппортунизм (коварство исключено), так что максимизация «контрактного благосостояния» при нулевом оппортунизме, но не нулевых издержках взаимодействия может быть названо теоремой Янжула, который сам того не желая, стал по факту вводимых им условий основателем русского нового институционализма.

поляризация общества, с чёткой дихотомизацией мотивов поведения. Одни агенты увеличили своё благосостояние за счёт сокращения нравственности в их индивидуальном поведении (оппортунизм, коварство, обман, девиация, использование институциональных несовершенств, поляризация моделей поведения – на работе, дома, в быту, с друзьями и т.д.), другие исключительно за счёт высокой нравственности своего поведения оказались в проигрыше, бедными, имеют низкий уровень благосостояния и эффективности в такой социальной системе. Если в обществе негласно формируется правило: «раз ты бедный, значит не умный», либо коварство оправдывается позицией, что «90% или все так поступают»².

Подобный режим развития по установкам-стереотипам и конкретным моделям наблюдался при трансформации постсоветских стран, когда наиболее образованный, нравственный контингент агентов (учителя, врачи, учёные, инженеры, военнослужащие, аппарат управления страной³ и т.д.) оказался в проигрыше по уровню благосостояния относительно другой группы граждан с более низкими личными качествами и уровнем образования. Проблема состоит в том, что структура типа DF является запирающей, то есть довольно трудно добиться встречного движения данных групп агентов по кривой k_1 , да ещё таким образом, чтобы система вышла на траекторию эволюции k_0 , обеспечивая рост благосостояния и эффективности соразмерно улучшению нравственных качеств, и объёма честных сделок в экономике (снижение оппортунизма). Одной из тормозящих это движение причин является «модель раздвоенной морали».

Агенты часто употребляют модель раздвоенной морали, когда при очевидной слабости институтов общественного порицания можно на работе нарушить моральные нормы относительно какого-то сотрудника, тем более подчинённого, который не может предъявить никаких санкций, требований и протестов, если экономический мотив, либо личная выгода перевешивают небольшое «нарушение» нравственных норм. Даже если агента при этом будут считать непорядочным два-три-пять человек, но двадцать считают его вполне порядочным человеком, либо члены его семьи считают его таковым, то никакого морального урона сам этот агент не испытает от своего решения и предпринятых действий. Кроме того, если уровень благосостояния агентов достигнут институционально честным способом, то есть агент не нарушал уголовного кодекса, то он автоматически считает, что его благосостояние заработано им честно. Однако при этом забывается тот факт, что агент оказался в нужном месте в нужное время, например, при приватизации, надавил на сотрудников, принуждая их продавать акции, договорился с судьёй (который оказался его знакомым) без очевидного нарушения закона, но при потере объективного решения, которое могло быть иным и т.д. Более того, если в экономике были созданы институты, поощряющие быстрое обогащение или приобретение государственной собственности по цене, не отвечающей реальной, то факт такой безнравственности становится условно коллективной безнравственностью, то есть безнравственностью государства, а не отдельных агентов, которые воспользовались ситуацией и уже «честно» приобрели своё благосостояние. Ущербность такой логики не требует даже отдельных комментариев. Представьте ситуацию, что один агент устроил на работу к себе другого агента, своего ученика или друга, а тот за короткий период сделал всё, чтобы «выдавить» данного агента из этой организации, и закрепить своё положение и продвижение по службе, в связи с чем рекомендовавший его в организацию агент вынужден был уйти, понеся потери по заработной плате. Уголовный кодекс не нарушен, но в обществе, где не порицается такая модель поведения, имеются малые перспективы нравственного его развития в будущем. Этот агент по своей модели поведения находится в районе точки D , то есть близок к модели Мориарти, с низким моральным потенциалом, обеспечивает себе

² Автору статьи один из агентов, которому в лицо было предъявлено обоснованное – доказательное утверждение в его коварстве, под весом улик ответил именно такой фразой: «А что Вы хотите, ведь 90% людей, если не все так поступают».

³ Представители бюрократии сориентировались на следующих этапах развития страны, полностью применив модель Мориарти, но не Холмса. Итогом сегодня стали многочисленные усилия по борьбе с коррупцией.

наибольшее благосостояние. Проблема состоит в том, что моральные качества уже не поддаются совершенствованию, когда агент продолжительно живёт, они могут только ухудшаться (обратные эффекты, конечно, могут быть, но они не создают критической массы в совокупном поведении). Иными словами, кривая k_1 может смещаться влево и вниз, так что агент переходит на следующий уровень благосостояния – Z за счёт ещё большего ухудшения своих моральных качеств. Для такой модели также должен существовать некий предел, при достижении которого уровень эффективности и благосостояния расти не будет (штриховая линия слева на рис. 1).

Мориарти не имеет стимула изменения своей стратегии поведения по кривой k_1 вниз, так как ему не интересно усиливать свои моральные качества за счёт экономического ущерба (исходит из рациональной, а не альтруистической модели поведения). Следовательно, возможных стратегий у него всего три, исходя из условий нашей модели, двигаться по штриховой линии до точки X_1 либо в направлении этой точки, а также по линиям MX_2 и MD . Причём движение по участку MD означает сокращение нравственной основы поведения Мориарти, но рост его эффективности и благосостояния. Это траектория наименьшего сопротивления, но для того, чтобы она была реальной в условиях действующих институтов, необходимо, чтобы эти институты поощряли такое движение. Наиболее целесообразное для общества перемещение Мориарти из точки M – по штриховой линии, параллельной оси абсцисс. Для того, чтобы действовал стимул такого движения агента, требуются мощные побудительные силы – выгоды от снижения оппортунизма, причём не столько экономического, сколько неэкономического характера (зависимые от личных психологических установок, воспитания, траектории социализации агента, иногда – возникшего окружения и т.д.). Такая же, если не большая сила должна присутствовать при движении по линии MX_2 , а движение по MD требует возможности извлечения дополнительного дохода за счёт несоблюдения правил (необходим своеобразный резерв несоблюдения правил, так как несоблюдение одним агентом не должно наносить ущерба другим агентам, иначе общее благосостояние системы может снижаться, здесь предполагаем, что подобная взаимосвязь отсутствует).

Например, высокий процент, являясь экономическим стимулом, подвигает агентов больше сберегать, то есть откладывать часть заработанного дохода, чтобы получать высокий доход за пользование этой частью дохода иными агентами. Одновременно агенты сокращают инвестиции, так как текущая доходность проектов не может покрыть возросший процент, однако, через финансовые институты сберегаемая часть дохода уже банками или иными финансовыми организациями может быть распределена в виде инвестиций по объектам с высокой рентабельностью. Поэтому факт возрастания процента не означает автоматического сокращения инвестиций – общий результат определён не только сложившимися институтами, но и величиной повышения процента, как и рост сбережений при возросшем проценте обусловлен не только фактом повышения, но по различным группам населения – исходной величиной дохода и потребления. Если доход низкий и существенная его часть идёт на удовлетворение первичных нужд, а доля такого населения, скажем 80%, то в масштабе макроэкономики повышение процента, конечно, будет действовать в сторону повышения сбережений как макроэкономического агрегата, но такое увеличение может быть совсем незначимым (критичным) для экономической системы. Тем самым, процент выступает изменяемым институтом, который способен привести к смене модели поведения агентов с серьёзными хозяйственными следствиями. Причём действие этого института довольно наглядно, в отличие от моральных норм, которые влиять могут не меньше, но это влияние завуалировано, не столь видно на коротком отрезке времени и часто образует кумулятивные долгосрочные эффекты, которые предсказать в отличие от влияния процента трудно. Ясно одно, что экономическая система с низкими моральными качествами может вполне успешно развиваться какое-то время.

Поэтому и возникает интересный эффект, когда изменение макроэкономических агрегатов и структур может быть совершенно не чувствительно к уровню нравственности. Иными словами, безнравственная экономика может демонстрировать больший рост, чем высоко нравственная экономическая система. Институты в обществе могут обеспечивать конкурентное поражение более честного агента, в таком случае они сформируют мотив нечестных поступков, который более оправдан, нежели честное поведение. Известная фраза знаменитого российского драматурга А. Н. Островского «правда – хорошо, а счастье – лучше» очень верно демонстрирует наличие данного эффекта. Фактически подтверждается наличие дихотомии не только между справедливостью и эффективностью (на деле такая дихотомия является надуманной и на самом деле не существует – всё зависит от того, как определить эффективность (Сухарев, 2009; 2014)), но и между нравственностью и благосостоянием (успехом развития), ибо можно соврать и находиться в более выгодном положении, нежели поступить честно и оказаться в совершенно невыгодном положении. Если агент в состоянии взвесить ожидаемые изменения своего положения, то он выберет скорее нечестность, чем честность (если нечестность несёт большие выгоды), хотя будет понимать, что воспитан по-другому и надо было принимать иное решение. Честный агент поступает в ущерб себе, если «моральная польза» соблюдения нравственных норм превышает материальные потери. Следовательно, сугубо экономические мотивы и детерминанты поведения оказывают сильнейшее влияние на изменение стимулов этого поведения и исполнение нравственных норм. Однако честные, но бедные агенты, могут гордиться своим положением, поскольку они чувствуют своё возвышение над богатыми, которые несправедливо нажили своё благосостояние. При этом негативной оценке с их стороны подлежит система, сформированные институты, которые обеспечили возникновение подобной несправедливости и, более того, не позволяют им изменить ситуацию, несмотря на численное превосходство в обществе. Тогда вероятно возникновение модели приспособления к ситуации, сформировавшейся структуре, без разделения её ценностей, перспектив, с сокращением активности труда в том масштабе, какой она могла бы быть при ином соотношении благосостояния и нравственности. Институты рынка стохастически перераспределяют доход, что создаёт вкупе с проблемами соблюдения нравственных норм дополнительный источник серьёзных искажений в его распределении, который не в состоянии выправить никакая совершенная и научно обоснованная налоговая система. Изменение строгости социальных норм происходит с течением времени (на длительных интервалах, но в эпоху скоростных институциональных изменений этот интервал сокращается), что изменяет представление о морали и нравственности и допускает те виды действий и отношений, которые ранее считались девиантными. К стимулированию экономического роста как такового это может не иметь отношения. Безусловно, как было отмечено выше, важен критерий эффективности, позволяющий дать оценку модели поведения агента.

2. Парето-эффективность и возможность новых критериев эффективности

Экономисты часто рассуждают об эффективности, употребляя данное слово применительно к отдельным агентам, экономикам стран, системам, рынкам и даже политическим режимам, проводящим ту или иную экономическую политику. Придумываются абсолютно не обоснованные «парадоксы транзакционных издержек», без понимания, что это всегда часть общих издержек, которые вполне учитывались «мэйнстримом» и которые в отрыве от трансформационных рассматривать правдоподобно только для тех секторов, которые сугубо транзакционные, где этот вид издержек и является по сути полным набором издержек. Однако масштаб транзакционных секторов, уровень их развития часто детерминируется развитостью трансформационных секторов. Подобной же усечённой оценке подвержены как отдельные мероприятия экономической

политики, так и её общий вектор. Вместе с тем, когда применяется термин «эффективность», то обычно никто не расшифровывает, что под ним понимается: о какой эффективности идёт речь, не говоря уже о том, какие факторы определяют этот параметр, как он будет динамически изменяться в течение ближайшего и отдалённого времени.

Экономическая динамика выражается и в изменении эффективности, что бы под ней ни понимать, хотя на каких-то интервалах времени, при изменении базовых макроэкономических показателей, эффективность может не только не расти, но и сокращаться. Иными словами, экономический рост является, вероятно, необходимым, но явно недостаточным условием для роста эффективности, более того, возможен такой режим экономического роста, когда эффективность на коротком и даже иногда длинном периоде будет сокращаться.

Институты, вводимые людьми с целью регламентации и упорядочения своей деятельности, структуризации обменов, производства, потребления и распределения, а также институты, возникающие в ходе развития культуры и истории народа, его языка, ментальности, формирующие традиции и неформальные модели поведения, – влияют на эффективность отдельных агентов и экономической системы, представленной таким набором институтов.

Эффективность отдельных агентов и экономики страны – это разные виды эффективности, предполагающие и использование различных критериев оценки. Эффективность государственного и частного секторов также не могут оцениваться одинаковым образом, как это делают многие экономисты. Причина банальна – назначение системы, её функции, цели, область приложения, набор ресурсных возможностей и ограничений развития (институциональных) различен, следовательно, отличаются не только факторы, влияющие на эффективность, но и критерии оценки данного параметра. Поэтому невозможно одним критерием сравнивать эффективность капиталистических и, скажем, коммунистических стран – в зависимости от критерия можно получить противоположные результаты. Когда подобно М. Олсону даются оценки якобы экономической эффективности коммунистических режимов, без учёта их истории, целенаправленных действий капиталистических стран по противодействию, сравнительная оценка не может быть точной по определению (Олсон, 2012).

Подведение якобы объективных начал для обоснования саморазрушения советской экономики, отталкивающегося от такого методологического приёма – введения единого критерия эффективности, уводит экономический анализ и исследователей от подлинного понимания всей гаммы и совокупности причин, включая сильнейшие субъективные и неэкономические факторы, определяющие не внутренние пороки и неэффективность экономического режима, а цели разрушения, проводимые третьей стороной, заинтересованной в подобном исходе. Речь идёт не о «теориях заговора», а о конкурентной борьбе, которая приводит к названным результатам и подтверждает в свою очередь факт «живучести» функционирующей экономической системы по иным принципам, нежели конкурирующие экономические системы. Эффект гиперселекции, известный в эволюционной экономике, говорит о том, что в конкуренции далеко не всегда одерживает верх самый способный и эффективный – по значительному числу случаев это совершенно не так. Причём общий итог определяется тем, как конкуренция организована. В конце концов, организация жизни – это выбор народа, поэтому порицать чьё-то обустройство экономики и жизни, тем более указывать, как надо организовать её по иному, на базе иных институтов и критериев эффективности – является крайне неэффективным и нецелесообразным занятием, с позиций других международных институтов государственного права и самоопределения народов. Кстати, при этом никакой гарантии работоспособности новых институтов в рамках данной экономической системы не имеется, так как существует интерес подчинения задач отстающей экономики задачам доминирующей системы. Сам факт экономического доминирования и размера экономики обеспечивает новый спектр экономических и

политических интересов, включая и воссоздание режима зависимого развития. Вектор такого зависимого развития, конечно, имеет направленность от экономики меньшего масштаба к экономике большего масштаба, то есть, малое должно быть зависимо от большого, но не наоборот.

Иными словами, эффективность имеет, как минимум, несколько уровней измерения, почему она и является различной, определяемой на каждом уровне отдельно. Например, показатель эффективности капитала и труда – это различные показатели, хотя одна эффективность может определять значение другой эффективности. Чаще всего имеется взаимное влияние, но с разной силой в оба направления. Эффективность каждого института отличается, но по разным видам институтов различны и критерии оценки эффективности. Не всегда каждый институт может быть измерен величиной транзакционных издержек, оценка которых может оказаться необходимой, но недостаточной для измерения институциональной эффективности. Для неформальных и отдельных формальных институтов, роль которых определяется качеством формируемых действий, транзакционные издержки вообще не дадут никакого представления об эффективности института, даже если их можно измерить. Различная роль и назначение институтов напрямую не связаны с величиной транзакционных издержек, так как, если один из институтов прекратит действие, то это никому не повредит, а устранение другого института, несмотря на очень большие издержки его функционирования сделает развитие системы затруднительным. Таким образом, у институтов различны веса их экономической роли, которые напрямую не соответствуют величине издержек, а определяются иными характеристиками, целью, назначением, функциональным разнообразием, устойчивостью, временем функционирования, привычкой, адаптационными качествами и т.д. Нужно учитывать, что отдельные институты обеспечивают динамику производственных (трансформационных) издержек.

Классическая оценка эффективности обычно осуществляется по тому, как используются ресурсы для производства единицы блага, равного качества. По каждому применяемому ресурсу может быть выполнена своя оценка такого использования. Однако экономические системы могут обладать и, как правило, обладают разным набором ресурсов, по-разному их используют, демонстрируют отличающиеся условия (институты и технологии) их переработки. Поэтому точно сказать, где ресурсы используются рационально, где иррационально довольно трудно, подобная оценка является довольно условной и субъективной⁴.

Изменить институциональный состав экономики, тем более, её структуру за короткий промежуток времени трудно, если не сказать невозможно, даже в эпоху скоростных изменений. Возникающие неэффективности таких изменений, потери могут оказаться выше, нежели выгоды достижения тех целей, к которым стремится система, предполагая, что именно достижение данных целей обеспечит эффективность. Таким образом, следует всегда оценивать эффективность траектории движения, причём предполагая не только использование количественных критериев (затраты), но и качественных критериев системного уровня (Олсон, 2012. С. 175)⁵. Как оценить эффективность сохранения уклада жизни людей, или новый уклад жизни (экономическую систему – трансформацию), либо набор масштабных изменений, которые с течением времени породят иной уклад жизни, причём в этом новом укладе будут жить преимущественно новые поколения людей, так как за время перехода (иногда и в силу тягот перехода) большим группам людей не суждено будет увидеть это «светлое будущее», связанное с новым укладом жизни. Справедливая оценка эффективности в таком случае должна позиционироваться относительно конкретных поколений людей, возрастным группам, если осуществлять оценку эффективности, не привязываясь к ресурсам, а рассматривать «эффективность для людей».

⁴ Мансур Олсон ссылается на такую оценку, данную Дж. Акерлофом с его коллегами.

⁵ Много лет назад я предлагал такую системную оценку по величине дисфункции системы и институтов, то есть фактически новый тип оценки системной эффективности (разработка теории дисфункции).

В «мэйнтстриме» прочно устоялось мнение о том, что конкуренция ведёт к высокой эффективности и служит важным побуждающим мотивом для нововведений. Однако в институциональном смысле конкуренция, являясь процессом, организуется определёнными правилами. Наличие этих правил и следование им порождают издержки конкурентного процесса. Именно от этих правил и от порождаемых ими издержек зависит эффективность конкурентного процесса. Правила обмена и правила производства определяют их эффективность. Более того, правила могут быть такими, что конкуренция может отбирать совершенно неэффективные формы с позиций принятых критериев эффективности, что фактически означает, либо возникновение явления гиперселекции, когда неэффективный агент одерживает победу над эффективным агентом, либо необходимость смены критериев эффективности. Поскольку экономическая наука релятивна, то создаваемое ею знание (теоретические обобщения) могут существовать и быть действенными какой-то период времени. Затем они подвергаются модификации и могут утратить своё значение, либо будут скорректированы. В таком случае, почему же критерии эффективности остаются незыблемыми на все времена. В мире происходит изменение организационных форм, технологий, как следствие, меняется структура рынков и уровень власти над ними, а экономическая наука в лице своих наиболее видных представителей продолжает твердить об эффективности совершенной конкуренции. По сути, провозглашается эффективность того, что на самом деле трудно поддаётся наблюдению по причине её отсутствия. Совершенная конкуренция даже на уровне модели враждебна НИОКР и наукоёмким производствам, которые в таком режиме просто не могут развиваться, потому что сам принцип их функционирования состоит в монополизации опытно-конструкторских результатов, новаций и получении соответствующей прибыли, которой должно хватить для реинвестирования и углубления данных НИОКР и наукоёмких направлений развития. Если цена (предельный доход) будет равна предельным издержкам, как в модели чистой конкуренции, то данные действия и такое функционирование станет невозможным по природе вещей. Как же оценить эффективность процесса конкуренции, если он отбирает агентов, осуществивших меньший вклад в общественный продукт или в прирост собственного дохода? Иными словами, критерий предельного продукта или предельной производительности уже не может использоваться во многих случаях для оценки эффективности системы.

Интересный пример предоставляет нам работа Ф. Хирша «Социальные пределы экономического роста», опубликованная в 1976 году. Им вводится термин «позиционное благо», под которым понимаются те блага, доступ к которым является ограниченным. Причины ограниченности могут быть любые. Например, к числу таких причин может относиться социальный спрос, интенсивность потребления или естественные причины. Экономический рост обеспечивает агентов материальными благами, но это осуществляется за счёт уничтожения природной среды. Именно объекты природной среды, включая не возобновляемые ресурсы, представляют собой позиционные блага. Следовательно, конкуренция по одним видам благ приводит просто к сокращению и возникновению дефицита по другим видам благ. Как тогда оценивать эффективность производства, потребления, да и экономического роста/развития в целом? Ограниченное предложение позиционных благ при увеличивающемся спросе на них, особенно при исчерпании или переложении издержек на такие блага, способствует увеличению стоимости этих благ и, как результат, увеличению цены.

Таким образом, большие группы экономических агентов отодвигаются по этой причине от потребления данных благ. Если часть благ в потреблении сокращается, а другая часть (материальные блага) увеличивается – необходима оценка общего изменения уровня благосостояния агентов. Здесь возникает сложнейшая проблема измерения стоимостей различных благ, а также измерения полезности, которую агенты черпают из диверсификации благ/полезности. Однако в любом случае, если сама корзина потребления сокращается, видимо, этот итог

нужно расценивать как сокращение уровня благосостояния. Хотя в идеале необходимо было взвешивать альтернативные издержки. Во всяком случае, именно такую трактовку и рецепт поведения даёт нам неоклассическая теория. Сравнение альтернатив и осуществление выбора не означает ещё, что и само сравнение и последующий выбор будут безошибочны, что их так просто сделать. Кстати, именно сравнение альтернатив и взвешивание полезностей лежит в основе классической теории обмена. Это сугубо маржиналистский подход, который разрешается анализом кривой производственных возможностей, введением критерия Парето-эффективного распределения ресурсов и доходов, понятий кривой контрактов, предельной нормы трансформации, второго наилучшего, критерия Калдора-Хикса, критерия Т. Скитовски.

Применение ставшего базовым критерия Парето-эффективности усложняет и запутывает оценку экономической эффективности, причём этот результат до сих пор не осознаётся большинством исследователей-экономистов. Кроме того, молодые исследователи в своих диссертациях часто употребляют этот критерий, не осознавая, как правило, тех ограничений и внутренней противоречивости, которые в нём заложены. К тому же, употребляя термин, они не дают по факту подлинной оценки Парето-эффективности, но создают ореол терминологической высоты, употребляя указанное сочетание слов, без подлинной оценки не только классической эффективности (количественной), но и доказательств именно Парето-эффективного состояния, с которым якобы сравнивается текущая эффективность того объекта, который ими исследуется.

В наиболее доступной и упрощённой трактовке принцип Парето-эффективности звучит так: если нельзя перераспределить имеющийся ресурс (доход) так, чтобы кому-то стало лучше, но никому хуже, то данное состояние считается эффективным по В. Парето. Однако в такой формулировке данный принцип обладает существенными ограничениями⁶:

1. Оценке подлежит имеющийся к моменту оценки ресурс (доход), ситуация с наращением дохода по разным группам агентов не учитывается, как и их отношение к институтам распределения этого ресурса/дохода. Иными словами, критерий является статическим.

2. Термины «хуже», «лучше» сами по себе субъективно-оценочные. Миллионер скажет, что ему хуже, если тысяча долларов пойдёт бедным, но может сказать, что ему стало лучше от факта того, что его тысяча долларов спасла несколько человеческих жизней. Хотя, если у миллионера взять тысячу долларов, то по факту, его благосостояние уменьшится ровно на эту величину вне зависимости от того, насколько она ему значима. Казалось бы, это и есть ухудшение, следовательно, жёсткая трактовка Парето-принципа как будто запрещает политику неравенства дохода, которая по факту проводится многими правительствами в разных странах мира.

3. Критерий не учитывает проблему распределения и исходной разницы по доходам между взаимодействующими агентами, а также то, что в современном обществе ощущение этой разницы отражается в термине «лучше» или «хуже». Например, бедные не желают, чтобы их доход возрастал (хотя они не против возрастания дохода), но так, чтобы разница между ними и богатыми увеличилась с 10 раз до 20 раз. Это угнетает людей, поскольку в современном обществе практически любой агент способен на элементарные сопоставления, позволяющие определить изменение такой разницы в доходах.

Критерий Парето-эффективности означает такое распределение благ, доходов, ресурсов, когда невозможно улучшить благосостояние одних агентов, подсистем, либо увеличить выпуск одних благ, без нанесения ущерба для других

⁶ На мой взгляд, он не может быть отправной точкой в проблематике экономической эффективности, поскольку в институциональном смысле очень условен, так что привязывать к нему экономический анализ и модели, которые он воспроизводит, означает идти по хребтовой траектории развития экономической теории. В работе (Сухарев, 2009; 2014) подробно рассмотрены различные критерии экономической эффективности, с точки зрения выделения их силы и уместности применения (достоинства и недостатки), а также введён системный критерий эффективности.

агентов, подсистем, либо сокращения выпуска других благ (*Pareto, 1927; 1971*). При этом условие сокращения «других благ», по сути, означает, что экономика находится на линии производственных возможностей. Иллюстрацией Парето-эффективности является кривая контрактов.

Интересно отметить, что критерий В. Парето по существу касается «распределительной» эффективности, но никак не затрагивает проблему эффективного использования, расходования ресурсов. Если что-то полезно для агента, если агент умеет оценивать безошибочно, что для него самого и других агентов полезно обладание каким-либо благом, ресурсом, доходом, то это совсем не одно и то же, что этот агент знает, как наиболее продуктивно в системе имеющихся альтернатив использовать это благо или ресурс. Сам процесс расходования блага – ресурса может оказаться абсолютно неэффективным, даже в ситуации, когда нельзя улучшить положение одного агента, не ухудшая положение другого, то есть при Парето-оптимальном состоянии. Проблема распределения общественного благосостояния, разумеется, является определяющей для установления общественного оптимума и максимизации благосостояния. Не только величина благосостояния, но и его распределение определяют эффективность общественной системы.

Когда агентам дано право оценки благосостояния и его изменения – возникает масса проблем, в том числе касающихся строгости такого допущения и самого критерия.

В ситуации совершенной конкуренции заработная плата работника должна равняться стоимости его предельного продукта, так что отклонение от этого равновесия означает эксплуатацию. Однако в таком виде эксплуатация обеспечивает выживание различных форм хозяйственной деятельности (бизнеса). А существо проблемы должно сводиться лишь к определению терпимого в обществе масштаба эксплуатации. Вместе с тем, если заработная плата ниже, чем предельная выручка (предельный продукт), а также если стоимостная оценка других факторов производства ниже величины предельной выручки, которая создаётся этим фактором, тогда получается, что на входе системы мы имеем больше, чем на выходе и соотношение выхода и входа (результатов к затратам) меньше единицы. Это говорит о том, что в использовании факторов имеется неэффективность, то есть производительность использования фактора производства может быть повышена. Но именно такая неэффективность формируется эксплуатацией. Следовательно, в экономике наличествуют неэффективные формы, которые динамически меняются, но нигде не исчезают. В абсолютном оптимуме эффективности любой экономической системы – это получить положительный доход (преимущества, полезность) при нулевых затратах. В обычном случае затраты должны быть минимальны для данного дохода. Конечно, с одной стороны, подобная абсолютизация приводит к нарушению известной экономической максимы, что любые действия всегда порождают затраты. С другой стороны, получение дохода как будто не может не порождать издержек. Однако модель агента-безбилетника проясняет ситуацию, когда можно рассчитывать на «дивиденд», некую полезность, не прикладывая никаких усилий к её получению, то есть не совершая действий по созданию или оплате этого блага. Таким образом, агенты всегда стремятся к тому, чтобы использовать модель безбилетника. С точки зрения оптимума эффективности (наибольшей эффективности) выбор такой модели вполне оправдан. Эксплуатация также является инструментом, который позволяет агенту ожидать больший доход при меньших усилиях. Важно отметить, что такая организация хозяйственной деятельности институционализируется посредством политической системы и приобретает легальный статус, действуя тем самым в направлении, противоположном Парето-оптимальности.

В любом случае эффект эксплуатации, какую бы форму её ни рассматривать, будет означать получение дохода одних за счёт других, то есть улучшение их благосостояния за чужой счёт. Но как можно признавать исходное распределение –

Парето-оптимальным, если в момент времени $t-1$ эксплуатация никуда не исчезала – изменялась лишь её величина. Компенсации, вытекающие из критерия Калдора-Хикса, на самом деле требуют по существу добровольного отказа эксплуатирующих агентов от эксплуатации. Такое требование чревато институциональными модификациями. Весь вопрос в том, какими они должны быть.

Ситуация второго наилучшего – это выбор наилучшего из возможных вариантов выпуска, когда Парето-эффективный объём выпуска невозможен.

Перераспределение доходов внутри системы может быть таким в идеальном случае, что Парето-эффективность – обеспечена, то есть кому-то станет лучше только за счёт ухудшения положения других. Если экономика растёт и при этом плоды роста присваиваются одной группой населения, но другие группы не получают никакого прироста, то эта ситуация не может быть отнесена к Парето-эффективной. Таким образом, критерий слеп к эффекту экономического роста. Если наблюдается так называемая «демографическая ловушка», то есть реальный доход на душу населения сокращается вследствие опережающего роста населения по сравнению с ростом дохода, то снижение реального дохода для экономики в целом, может совершенно не коснуться отдельных агентов этой экономики, реальный доход которых может возрасти по причине эффекта перераспределения в их пользу. Возникшая ситуация будет тогда чётко соответствовать тому, что одним стало лучше, а другим относительно них – хуже. Следовательно, это Парето-эффективность. Вместе с тем, ситуация «демографической ловушки» присуща для слабо развитых экономических систем (беднейших стран). Состояние таких экономических систем вряд ли может быть оценено как Парето-эффективное.

3. Институциональная перспектива

Экономический рост способствует смещению точки Парето-эффективности для системы, он улучшает состояние всех агентов, правда в разной степени, в зависимости от институтов, влияющих на распределение созданного продукта. Именно эти институты, а также то, что любой критерий является институтом, оценкой, полученной наукой как сферой деятельности (значит, и ошибок) конкретных, занятых в ней людей, видоизменяют эффективность экономического роста и восприятие агентами того, что улучшает или ухудшает их состояние.

Как видим, экономическое мышление относительно проблемы эффективности изначально было статическим. Проблема сводится к тому, что не учитывается динамический характер изменений эффективности и смена факторов, определяющих эффективность по введённому критерию. Так, М. Олсон указывает (*Олсон, 2012. С. 200*), что перераспределение потребления от тех, кто зарабатывает больше, к тем, кто зарабатывает меньше, повышает общую полезность индивидов в обществе. На этой идее основан принцип компенсации и другие критерии эффективности, видоизменяющие критерий Парето (в частности, Скитовски, Калдора-Хикса). Однако эти критерии не устраняют те претензии, которые предъявляются здесь к принципу Парето-эффективности (*Сухарев, 2009; 2014*). Исходя из приведенного тезиса, увеличение числа убыточных фирм в экономике является символом роста неэффективности. В связи с чем, субсидии отраслям и компаниям, которые в рыночной системе ухудшают свои финансово-экономические показатели, также как и материальная помощь от государства малообеспеченным (нищим) индивидам действует в направлении снижения динамики развития, активности агентов, замедления роста и сокращения общей эффективности. Убытки в рыночной экономике позорны и означают неэффективность, а прибыль, тем более, если она высока, означает обратное, то есть успех и высокую эффективность деятельности. Данный институт сформирован как неявно, так закреплён и явно – законодательно. Такое правило, подобно разнице потенциалов электростатического поля, обеспечивающих перемещение зарядов к плюсу противоположного знака, в данном случае, в экономике задаёт перемещение ресурсов, потому что тот, кто обеспечивает высокую прибыль своей деятельности, получив ресурс, считается,

будет примерно с такой же эффективностью им распоряжаться. Поэтому для обеспечения эффективности системы необходимо ресурс забрать с видов деятельности, которые неприбыльные, и направить на прибыльные виды деятельности. Ожидается, что величина общественного продукта вырастет в ходе реализации данной стратегии развития, заданной институционально. В противном случае ресурсы используются неэффективно, поскольку не удовлетворяют критерию доходности/эффективности. Отсюда вытекает запрет на поддержку убыточных видов деятельности, секторов экономики, следовательно, формируются аргументы против «промышленного» и шире – «социального» патернализма. Однако, если для увеличения продукта, передавать ресурсы из убыточных видов деятельности в прибыльные секторы, произойдёт сокращение убыточных секторов, но, как ожидается рост прибыльных секторов. При этом, с чем связан такой оптимизм увеличения продукта и общественного благосостояния, когда исчезают целые виды якобы убыточной деятельности, не ясно. Ведь лишаясь технологий, рабочих мест, сырья, что было связано с этими убыточными секторами, которые были вписаны в общую экономическую структуру, снимается вопрос относительно исчерпания всех попыток увеличения эффективности этих секторов, а также оценки потерь от свёртывания данных видов деятельности, к чему подталкивает такой критерий оценки эффективности, который здесь рассматривается. Если применить данный критерий эффективности к России, то в стране должны развиваться только сырьевые секторы, услуги, финансы при свёртывании высокотехнологичных производств, космической тематики и т.д. Следовательно, такой «рыночный» критерий эффективности фактически подрывает основу развития государства, его оборону, которая по определению не может быть прибыльной, так как проверить прибыльность вложений в оборону можно только в пиковом случае, спустя время и при серьёзной опасности для страны. Убыточные отрасли не должны существовать в рыночной системе – бессмысленнее критерия трудно даже найти. Но именно этот критерий порицает применение тарифов и субсидий для развития внутреннего производства. При этом сторонники названного критерия не могут сказать, как убыточную деятельность сделать безубыточной. Скорее они будут утверждать, что этого делать не нужно. Вместе с тем, субсидирование убыточных видов деятельности, делающее их менее убыточными и сохраняющее их, не нарушает принципа Парето-эффективности, так как невозможно утверждать, что кому-то стало хуже от перераспределения созданного дохода, ведь речь идёт об альтернативных издержках, которые стали бы доходом для каких-то иных групп, но не стали таковым по факту в силу субсидий убыточным фирмам. Гипотетический характер этого дохода делает применение критерия Парето невозможным. Для того, чтобы действовал этот критерий, необходим факт осуществления действий, то есть акт перераспределения, когда доход точно забрали от одного агента или группы агентов и перераспределили в пользу другой группы агентов. Общий итог зависит от того, как агенты оценивают своё состояние, поэтому применение данного критерия и является затруднительным. Состояние экономики как системы всегда далеко от Парето-эффективного, поскольку идеальная точка Парето в условиях наращивания продукта и дохода становится условно-гипотетической ситуацией. Всегда можно улучшить состояние всех при большем росте даже при действующей институциональной системе, определяющей распределение дохода в экономике. Только абсолютный спад ухудшает состояние системы, так как ухудшается состояние некоторой группы агентов (потери дохода). Однако даже спад не приводит к ухудшению состояния абсолютно всех агентов, многое зависит от величины (глубины) спада (конечно, возможно ухудшение состояния всех без исключения агентов). Следовательно, критерий Парето хорош для экономической статики, но не динамики, где он не может учесть факта изменения и субъективной оценки модификации состояния агентов и системы, при такой динамике. В случае предположения, будто системы находится в Парето-эффективном состоянии, нужно уточнить, какими параметрами развития характеризуется система и сколь долгим

будет это состояние. Как видим, эффективность, сводимая к выгоде и прибыли, по сути, не является эффективностью экономической системы. Если анализ и экономические модели, подобные, скажем, «теореме Коуза», привязаны к такой интерпретации эффективности, то и получаемые выводы привязаны к такой же, но не иной интерпретации, и к таким же характеристикам системы, но никак не иным. Как только в экономический анализ добавляется время как ресурс, притом самый важный, поскольку именно введение этого ресурса говорит о том, что Парето-эффективный результат является таким же оксюмороном, как и «провал рынка», по Олсону, критиковавшему А. Пигу с точки зрения позиции Р. Коуза.

Для конкретной сделки (микроуровень) даже при нулевых трансакционных издержках (что является фантастической ситуацией в большинстве случаев на практике) смена институционального окружения сделки (без влияния на трансакционность самой сделки) способна также увести результаты контрактации от Парето-оптимальных, что делает, например, для экономики страны экономический рост и международное окружение. К тому же зачем игрокам нужен именно Парето-результат, ведь переговоры на то, чтобы прийти к нему, требуют времени, и если учесть время как ресурс, то игроки совсем не обязательно должны согласиться на такой исход, даже при нулевых трансакционных издержках. Парето-эффективность не достигается в условиях «laissez faire» не по причине наличия экстерналий, то есть третьей стороны, получающей выгоды или несущей издержки, которые снимаются с конкретных участников данной сделки ими самими, так как имеется эта третья сторона, а по причине имманентной неопределённости критерия, достижимость которого как на макроуровне (системном), так и на мезо- и даже микроуровне проблематично. На микроуровне возможна только в абстрактных примерах учебного плана (яблоки-апельсины, некая задача с аэропортом и строительством дома, не учитывающая массу вариантов, скот и пашня и т.д.). В последнем примере фермер по существу покупает «экстерналию», платит скотоводу за недопущение скота на посевы. В жизни экономическая эффективность, о которой пекутся Р. Коуз и М. Олсон, конечно, зависит от законодательства, включая уголовное, призванное разрешать такие споры (Коуз, 1993; 2000; Олсон, 2012; 2013). В ситуации, когда выигрыш одного агента уменьшает выигрыш другого, невозможно решить вопрос, даже при нулевых трансакционных издержках.

Модели поведения агентов могут изменяться даже в условиях одной сделки. Их решения детерминируются соотношением доходности и вероятного риска потерь от планируемых на основе этих решений действий. Суммарно это создаёт некую активность в экономической системе, выражаясь в изменении её базовых агрегатов. Следовательно, связь между микроэкономической эффективностью/неэффективностью и параметрами поведения агентов для системы в целом и поведения самой системы существует. Поэтому задача стимулирования определённого поведения, а также задача изменения структурных соотношений в экономике представляются задачей как микро-, так и макроэкономического уровня. По существу, инструменты воздействия правительства должны исходить из такой же градации инструментов, учитывать то, какой критерий эффективности принимается для тех или иных воздействий и оценки реакций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Коуз Р. (1993). Фирма. Рынок. Право. М.: Дело, 108 с.
- Коуз Р. (2000). Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики. Сент-Луис, 17 сентября, 1997 // *Квартальный бюллетень клуба экономистов*. Вып. 4. Минск: Пропилен, 28 с.
- Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Издательский дом ГУ - Высшая школа экономики, 256 с.
- Нуреев Р. М. (2010). Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 415 с.

- Олсон М. (2012). Власть и процветание. М.: Новое издательство, 212 с.
- Олсон М. (2013). Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагнация и социальный склероз. М.: Новое издательство, 324 с.
- Самуэльсон П. (2002). Основания экономического анализа. СПб: Экономическая школа, 604 с.
- Сен А. (2004). Развитие как свобода. М: Новое издательство, 425 с.
- Сухарев О. С. (2007). Институциональная теория и экономическая политика. В 2-х Т. М.: Экономика
- Сухарев О. С. (2009; 2014). Теория эффективности экономики. М.: Финансы и статистика, 368 с.
- Сухарев О. С. (2014; 2015). Экономический рост, институты и технологии. М.: Финансы и статистика, 464 с.
- Сухарев О. С. (2015). Экономическая динамика. Институциональные и структурные факторы. М.: Ленанд, 240 с.
- Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты. М.: Дело, 464 с.
- Фуруботн Э. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб: Из-во СПбГУ, 702 с.
- Янжул И. И. (2006). Экономическое значение честности (забытый фактор производства) // В книге: Миллионы и что с ними делать (Избранные статьи). М.: Общество купцов и промышленников России, 368 с. (С. 343-362).
- Anand S. and Ravallion M. (1993). Human Development in Poor Countries: On the Role of Private Incomes and Public Services // *Journal of Economics Perspective*, no. 7, pp. 133-150.
- Dreze J. and Sen A. (1989). *Hunger and Public Action*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Hotelling H. (1931). The Economics of Exhaustible Resources // *Journal of Political Economy*, vol. 39, pp. 137-175.
- Pareto V. (1927; 1971). *Manual of Political Economy*. New York: Kelly.
- Richter R. (2015). *Essays on New Institutional Economics*. Springer Cham Heidelberg New York: Dordrecht London, 205 p.
- Samuelson P. (1947). *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge Mass.: Harvard University Press, 632 p.
- Sen A. (1970). The Impossibility of Paretian Liberal // *Journal of Political Economy*, pp. 152-157.

REFERENCES

- Anand S. and Ravallion M. (1993). Human Development in Poor Countries: On the Role of Private Incomes and Public Services. *Journal of Economics Perspective*, no. 7, pp. 133-150.
- Coase R. (1993). *Company. Market. Right*. Moscow, Cause [Delo] Publ., 108 p. (In Russian).
- Coase R. (2000). Interview at the founding conference of the International Society for New Institutional Economics. St. Louis, September 17, 1997. *Quarterly Newsletter Club of Economists*, vol. 4. Minsk, Propylene Publ., 28 p. (In Russian).
- Dreze J. and Sen A. (1989). *Hunger and Public Action*. Oxford, New York, Oxford University Press.
- Furubotn E. and Richter R. (2005). *Institutions and Economic Theory. Achievements of the new institutional economics*. St. Petersburg, Publ. House of SPbSU, 702 p. (In Russian).
- Hodgson G. (2003). *Economic Theory and Institutions*. Moscow, Cause [Delo] Publ., 464 p. (In Russian).
- Hotelling H. (1931). The Economics of Exhaustible Resources. *Journal of Political Economy*, vol. 39, pp. 137-175.

- North D.* (2010). Understanding the process of economic change. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics, 256 p. (In Russian).
- Nureev R. M.* (2010). Essays on the history of institutionalism. Rostov-on-Don, Publ. House "Assistance — XXI Century"; Humanities Perspectives, 415 p. (In Russian).
- Olson M.* (2012). The power and prosperity. Moscow, A New Publishing, 212 p. (In Russian).
- Olson M.* (2013). The rise and fall of nations. Economic growth, stagflation and social sclerosis. Moscow, A New Publishing, 324 p. (In Russian).
- Pareto V.* (1927; 1971). Manual of Political Economy. New York, Kelly.
- Richter R.* (2015). Essays on New Institutional Economics. Springer Cham Heidelberg New York, Dordrecht London, 205 p.
- Samuelson P.* (1947). Foundations of Economic Analysis. Cambridge Mass., Harvard University Press, 632 p.
- Samuelson P.* (2002). Foundations of Economic Analysis. St. Petersburg, Publ. House Economic School, 604 p. (In Russian).
- Sen A.* (1970). The Impossibility of Paretian Liberal. *Journal of Political Economy*, pp. 152-157.
- Sen A.* (2004). Development as Freedom. Moscow, A New Publishing, 425 p. (In Russian).
- Sukharev O. S.* (2007). Institutional theory and economic policy. In 2 vols. Moscow, Economics [Ekonomika] Publ. (In Russian).
- Sukharev O. S.* (2009; 2014). Theory of economic efficiency. Moscow, Finance and Statistics Publ., 368 p. (In Russian).
- Sukharev O. S.* (2014; 2015). Economic growth, institutions and technology. Moscow, Finance and Statistics Publ., 464 p. (In Russian).
- Sukharev O. S.* (2015). Economic dynamics. Institutional and structural factors. - Moscow, LENAND Publ., 240 p. (In Russian).
- Yanzhul I. I.* (2006). The economic value of honesty (forgot a factor of production). In: Millions and What to Do with Them (Selected Articles). Moscow, Society of Merchants and Industrialists of Russia Publ., 368 p. (pp. 343-362). (In Russian).

ЦЕННОСТНЫЕ ОСНОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ПОСТУРБАНИСТИЧЕСКИХ ОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ: ГИПОТЕЗА И РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ*

ДОНЧЕВСКИЙ ГРИГОРИЙ НИКИФОРОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой управления Высшей школы бизнеса,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: gndonchevsky@sfedu.ru*

КЛИМЕНКО ЛЮДМИЛА ВЛАДИСЛАВОВНА,

*кандидат социологических наук, доцент,
доцент кафедры управления Высшей школы бизнеса,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: lvklimenko@sfedu.ru*

ЕРМИШИНА АННА ВЕНИАМИНОВНА,

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической теории экономического факультета,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: AVErmishina@sfedu.ru*

На основе результатов полевых исследований анализируются ценностные ориентации представителей постурбанистических форм жизнедеятельности в современной России. Авторы выдвигают гипотезу о том, что на фундаменте урбанизированного типа жизнеустройства возникли и институционализируются новые перспективные (их рабочее наименование — постурбанистические) формы организации жизни и деятельности сообществ людей. В качестве ведущих в этой новой модели жизнедеятельности выступают следующие признаки: уход от городской связанности к новым формам вовлеченности в окружающую глобальную среду; важное место в моделях социально-экономической активности постурбанистов занимают современные технологические решения; принципиальным основанием постурбанистической модели является ориентация на семейно-трудовую модель жизнеобеспечения.

На материалах глубинных интервью показывается, что процессы постурбанизации протекают и поддерживаются ценностями постурбанистического типа. К важнейшим из них относятся: ценность уникализации, приходящая на смену ценности унификации; ценность современного семейного трудо- и бытоустройства, замещающая ценность фабрично-заводской отчужденности; ценность человекоцентристского технологического и социально-бытового уклада, конкурирующего с приоритетами машинного производства и стандартами потребления, ценность социального капитала в противоположность городской разобщенности.

Ключевые слова: урбанизация; постурбанизация; институционализация; ценности; идентичность.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ). Проект «Постурбанистические формы жизнеустройства в современной России: социоэкономический анализ» (№ 15-02-00444/15).

VALUE AND INSTITUTIONAL BASES OF POSTURBAN LIFESTYLE IN RUSSIA: HYPOTHESIS AND EMPIRICAL RESEARCH

DONCHEVSKY GRIGORY, N.,

*Doctor of Economic Sciences (PhD), Professor,
Head of the Department of Management of the Higher School of Business,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: gndonchevsky@sfedu.ru*

KLIMENKO LYUDMILA, V.,

*Candidate of Sociological Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department of Management of the Higher School of Business,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: lvklimenko@sfedu.ru*

ERMISHINA ANNA, V.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department "Economic Theory" of Economics Faculty,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: AVErmishina@sfedu.ru*

Based on the results of field sociological studies, the paper analyzes value orientations and the nature of identification of representatives of post-urban life activity forms in contemporary Russia. The authors suggest the hypothesis of new promising forms (their operating name is post-urban ones) of life and activity organization in people's communities having already emerged and been institutionalized. The following signs act as leading ones in this new model of life activity: moving away from the urban binding toward new forms of involvement into the global environment; modern technological solutions – they occupy an important place in models of social and economic activity of post-urbanists; orientation to family and labor model of life support as a principal foundation of the post-urban model. Proceeding from the materials of in-depth interviews, the paper demonstrates that post-urbanization processes take place with and are supported by post-urban type values. The most important of them are the value of uniqueness succeeding the unification one, the value of modern family-based labor and daily life organization (it substitutes the value of factory- and plant-associated aloofness), the value of human-centered technological, social and daily patterns that compete with priorities of machine production and consumption standards, the value of social capital as opposed to urban fragmentation.

Keywords: urbanization; post-urbanization; institutionalization; values; identity.

JEL: R23, Y80, Z13.

Постановка проблемы

Постановка постурбанистической проблематики в современных общественных науках трактуется, как правило, в контексте противопоставления города и села, а связанные с таким противопоставлением процессы описываются, в конечном итоге, категориальной парой “урбанизация-дезурбанизация”. В стадиальном плане данный подход базируется на ценностях индустриализма, в рамках которых город выступает местом концентрации населения, создавая возможности одновременно массового производства (в том числе прибыли) и местом массового потребления (прежде всего товаров и услуг). Однако в силу циклического характера индустриально-рыночного производства городское население

периодически оказывалось избыточным. И тогда, наряду (а не вместо) с потоком людей, покидающих деревню во имя города (урбанизация), возникал поток тех, кто покидал город, устремляясь в деревню (дезурбанизация) (Дончевский, 2015). Очень важно подчеркнуть: люди, покидая город, прощались с ценностями индустриализма, возвращаясь к аграрному укладу жизни и труда.

Практическая диалектика урбанизации/дезурбанизации в ее современном облике заключается в следующем. С одной стороны, в первом десятилетии XXI века численность городского населения планеты превысила численность населения, проживающего в деревне. С другой стороны и в то же самое время, массовый характер приобрело движение дауншифтинга (Birkett, 2011; Бумонова, 2009; Кононенко, 2012. С. 137-150). Его сторонники не только открыто порывают с городом, но также открыто провозглашают отказ от идеологии массового потребления/производства – основы основ индустриализма.

Противоречие между индустриализмом и дауншифтингом оказалось настолько ярким и острым, что затмило собой факт рождения и нарастания потока людей, исповедующих, несущих и практически (но без шума и гама) реализующих новый исторический тип ценностей – ценностей постурбанистического характера. Это ценность уникализации, приходящей на смену ценности унификации, которая хорошо укладывается в уже постулированный современной философией концепт множества (Харт и Негри, 2006). Это ценность современного семейного трудо- и бытоустройства, замещающей ценность фабрично-заводского барака как придатка внесемейного труда (даже если фабричный барак мимикрирует вначале под дом, напичканный квартирками, а затем и под спальный микрорайон). Это ценность человекоцентристского технологического уклада, который вытесняет на обочину жизни уклад, где человек выступает простым придатком машины. Это повышенная ценность социального капитала как способности и готовности к самоорганизации и коллективным действиям на основе взаимного доверия и уважения к личной свободе взамен «одинокости в городской толпе». Указанным списком не исчерпывается перечень ценностей постурбанистических форм жизнедеятельности. Перечень только начинается им.

Справедливости ради следует заметить, что некоторые исследователи уже внесли свой вклад в понимание того факта, что поток, направленный из города в деревню, имеет более сложную структуру, нежели это принято считать. Так, например, В. И. Звягинцев и М. А. Неуважаева в структуре «обратной миграции» выделяют четыре группы: пенсионеры, «программные» переселенцы, «беглецы», «искатели качественной жизни» (Звягинцев и Неуважаева, 2015. С. 111). Но, как следует из названий этих групп, в основу своей классификации названные ученые положили все-таки иное, нежели у нас, основание.

В данной статье мы делаем предметом своего внимания ценности постурбанизма, которые сопровождают процессы институционализации новых постурбанистических форм жизнедеятельности. Мы не только провозглашаем наличие данных ценностей и формулируем их первоначальный вид, но и подвергаем эти свои теоретические предположения проверке тем эмпирическим материалом, который был получен нами в ходе полевых социологических исследований.

1. Концептуальные основания исследования

В качестве ведущих признаков постурбанистических форм жизнедеятельности выделены следующие позиции:

1) Уход от городской связанности и новые формы вовлеченности в урбанистическую среду.

Город явил собой новый тип внутренней связанности людей, земли и капитала. Это позволило сделать мощный рывок по пути роста производительности всех и каждого из этих трех факторов. Однако затем (где-то в середине XX века) город мало-помалу начал переходить меру этой связанности, которая заложена в балансе

качества внутренней связности с качеством вовлеченности (включенности) города в процессы внешней среды. Перестав быть базовым основанием такой вовлеченности (уступив место не- организационно-поселенческим, а именно информационно-технологическим решениям), город, продолжал восприниматься главными типом связности. Тем самым городской (организационно-поселенческий) тип связности из средства обеспечения свободы (в нашем случае — свободы хозяйственно-экономической) превратился в средство нарастающей зависимости и подавления.

Постурбанисты, покидая город как место физического проживания или оставаясь в нем (в этом смысле постурбанисты делятся на две большие группы: на городских и сельских постурбанистов), не рубят связность, а если и рубят, то не с плеча и не сгоряча. Их главная цель даже (и вовсе) не связность. В центре внимания постурбанистов — новые формы, уровни и типы вовлеченности во внешнюю среду, - то, чего город не может им дать, как таковой. Но исторической, образовательной, культурной, экономической и социальной предпосылкой чего он, город, для постурбанистов является (причем, является несомненно). В известном смысле можно утверждать, что постурбанизация является одним из тех заместителей, через которые проявляет себя современная «деконструкция» и «диссеминация» в том смысле (хотя сами по себе они и бессмысленны), в котором понимает их Жак Деррида (*Деррида, 2007*).

2) Важное место в моделях социально-экономической активности постурбанистов занимают современные технологические решения.

Явление постурбанистической миграции (как сельской, так и внутригородской) заключается в следующем. Покидая город (реально или номинально) люди сам факт своего освобождения от давления урбанистической связности используют в двух последовательных целях. Либо для существенного (до экономически значимых пределов) расширения использования в своей жизнедеятельности тех современных технологий, с которыми они имели дело в городе, либо даже для перехода на новый, гораздо более высокий технологический уровень. В этом смысле постурбанистическая миграция является не столько пространственной, сколько технологической, а еще точнее — технокультурной миграцией.

3) Ориентация на семейно-трудовую модель жизнеобеспечения.

Одной из гипотез исследования выступает предположение о том, что движущей силой постурбанизма является достаточно осознанное стремление разрушить тот тип связи, который лежит в основе фабрично-заводской модели как основы связности современного города. Признаком зрелой стадии развития постурбанистических форм жизнедеятельности является восстановленное синкретичное единство трудовой и семейной деятельности, обеспеченное новейшими технологическими решениями.

2. Методика эмпирического исследования

Исходя из выдвинутых концептуальных гипотез был разработан исследовательский инструментарий опроса представителей постурбанистических форм жизнедеятельности в России.

Основным методом сбора эмпирического материала выступило проведение глубинных полуструктурированных интервью (*Ильин, 2006; Ядов, 2007; Белановский, 2001; Девятко, 1998*). Выбор этого метода сбора эмпирической информации объясняется тем, что целью качественного исследовательского поиска является «описание и интерпретация элементов жизненного мира интервьюируемого субъекта», но «содержание индивидуального жизненного мира надындивидуально», поэтому «исследователь копается в индивидуальном, чтобы увидеть в нём проявление социального» (*Ильин, 2006. С. 151, 181*) Способом интерпретации собранной информации выступает метод структурирования смысла посредством нарратива. Руководствуясь этим подходом и сопоставляя содержание нарративов собранных интервью, можно выделить типичные смыслы, которые

разные индивиды обретают в возникших типичных ситуациях. Тем самым осуществляется типизация социального опыта, приобретенного различными индивидами (Franzosi, 1998; Страусс и Корбин, 2001; Дивисенко, 2011; Пузанова и Троцук, 2003).

География опроса — Ростовская область, Краснодарский край, Калужская область, Московская область. Время проведения опроса — лето 2015 г. Всего опрошено 12 респондентов: 5 из них проживают в городе и 7 — за городом: в родовых поместьях, экопоселениях или просто в сельской местности (в частности, в исследовании изучались поселения родовых поместий «Росток» (Ростовская область), «Милёнки» (Калужская область), экопоселения «Цица» (Краснодарский край). Кроме того, в исследуемых поселениях реализовывалось невключенное наблюдение.

Критерии отбора респондентов. Первичные критерии: 1) новый тип деятельности, основанный на постиндустриальном технологическом укладе; 2) квалификация (компетенции) носителей, основанная на образовании/знаниях, сформированных и транслируемых в урбанистической среде; 3) синкретизм работы и семьи (нет разделения работа — дом). Вторичные критерии: 4) все взрослые члены семьи заняты новыми формами семейно-трудового хозяйства; 5) за счет реализации нового технологического уклада бюджет семьи получает не менее 70% доходов (зрелая форма постиндустриальной формы жизнедеятельности).

3. Результаты исследования

3.1. Эмпирические индикаторы.

В инструментарии эмпирического исследования был выделен ряд смысловых блоков вопросов, связанных с выявлением причин ухода от городской связанности и изменения типа жизнедеятельности; описанием моделей деловой активности субъектов постурбанистической жизнедеятельности; изучением структуры бюджета субъектов урбанистической жизнедеятельности и их различных совокупностей; выявлением социально-демографического профиля групп населения постурбанизационного типа; анализом ценностных ориентаций и характера идентичности представителей постурбанистических форм организации жизнедеятельности; описанием межличностных коммуникаций внутри поселений и характера взаимодействия с городом, а также представителями органов власти; изучением технологий жизнеобеспечения постурбанистических форм организации жизни и деятельности домохозяйств.

В рамках данной статьи остановимся на описании результатов исследования, относящихся к ценностным основаниям институционализации постурбанистических форм жизнедеятельности в российском обществе.

Ценностно-мотивационный комплекс трансформации образа жизни представителей постурбанизма выявлялся в исследовании посредством изучения: 1) субъективных мотивов изменения предыдущего вида/режима работы/места проживания; 2) смыслообразующих/ведущих идей «ухода»; 3) характера идентификации и ценностных ориентаций носителей постурбанистического уклада.

3.2. Мотивация и смыслообразующие идеи.

Проведенные эмпирические замеры показали, что ведущим мотивом изменения образа жизни выступают потребности в самореализации, свободе, творчестве, достижение которых было затруднительно в условиях индустриальных форм занятости. «Хотел обрести свободу... Работодатели решают куда двигаться, а не ты ... Жизнь-то моя. Она не такая длинная. Хочется не просто прожить её, но и каких-то результатов достичь, оставить какой-то след» (Влад, 28 лет, Ростов-н/Д). «Мне не нравилась моя предыдущая работа, она была какая-то бесполезная. Я целый день тратила свое время, жизнь свою, на «делание» совсем бесполезной и никому не нужной работы. Мне было очень грустно от этого. Хотелось что-то делать, чтобы видеть результат» (Мария, 29 лет, Москва). «Прошлая работа в большей части была связана просто с яркой и звучной должностью... Сейчас я занимаюсь тем, что мне действительно интересно...

меня окружают творческие и интересные люди». (Александр, 32 года, Ростов-н/Д). «Потому что появилось ощущение свободы. Свободы не только во времени, но и творческой». (Сергей, 34 года, садоводческое поселение). «Город задушил. Офис — это кошмар. Муж называл офисный стиль, галстук, сорочку, ремень, смиренной рубашкой, это очень напрягает. Да и сам вид деятельности. Сидеть в офисе с чужими бумажками, чужими деньгами... Не видишь ни весны, ни лета... В итоге вся жизнь проходит глупо и нелепо». (Лариса, 30 лет, пос. Александровка).

Идея уникализации, творчества, индивидуальности, личностного развития прослеживается в идентификационных репрезентациях опрошенных. В исследовании в упрощенном варианте использовался тест М. Куна «Кто я?» в качестве одного из инструментов изучения содержательных характеристик идентичности личности. Интервьюер предлагал опрошиваемому: «Ответьте, пожалуйста, на вопрос «Кто я?». Укажите просто 7-8 различных существительных в ответ на этот вопрос. Отвечайте так, как будто Вы отвечаете самому себе, а не кому-то другому. Располагайте ответы в том порядке, в котором они приходят вам в голову. Не заботьтесь об их логичности». Применение данной методики обосновано и апробировано в ряде исследований (Клименко и Денисова, 2013; Гражданские, этнические и религиозные идентичности в современной России, 2006).

В числе первых пяти идентичностей, указанных постурбанистами, присутствовали содержательные вариации данных идей: «нестандартная, скажем, личность» (Влад, 29 лет, Ростов-на-Дону), «вне всяких сомнений я человек творческий и, причем, не умеющий скучать, не умеющий унывать...» (Ольга, 54 года, пос. Эльбзд. Ростовская область), «потому что природа моя все же творческая, созидательная» (Сергей, 34 год, садоводческое поселение, Ростовская область); «...я человек, у которого есть творческая энергия...То есть у меня не стоит задача вырастить 10 тонн капусты, но заниматься тем, чтобы это и кормило, и чтобы это было красиво, и чтобы это была интересная работа». (Владислав, 31 год, родовое поместье «Росток»).

Значимым фактором пересмотра жизненной стратегии выступает также идея «ухода» от ограничений и подавляющей связности урбанизированной среды: пробки, плохая экология, мусор, внешний вид и плотность расположения построек, ритм жизни, характер коммуникаций и пр. «Я один-единственный раз попробовала доехать на машине. Ехала в прямом смысле слова 5 часов. Хотя я работала на Красной площади...Обычно ездила на электричке, и это ужасно, конечно. С самого утра портится настроение». (Мария, 29 лет, Москва). «Тут такое скопление людей, иногда хочется побыть наедине с собой. А я не ощущаю, когда соседи кричат, что я наедине с собой». (Влад, 28 лет, Ростов-н/Д). «... Со всеми «прелестями» городской жизни — шумом, грязью, машинами, загазованностью, праздношатающимися подвыпившими компаниями» (Сергей, 34 год, садоводческое поселение). «Странные законы, вульгарная реклама, бешеные цены, деградирующий язык, — всё это не в силах изменить городскому жителю...». (Володар, 41 год, родовое поселение «Миленки»). «Мы жили в многоквартирном доме. Соседи сверху гремят, соседи снизу стучат. Ни дня покоя. **Город подавляет, город уничтожает**». (Лариса, 30 лет, пос. Александровка).

Степень дискомфорта от пространственно-коммуникативного давления городской среды разнится в зависимости от принадлежности опрошенных к одной из двух групп — проживающих в городе или уехавшим из него. Представители зарождающегося постурбанистического уклада в меньшей степени чувствуют «давление» города и стараются обойти существующие ограничения свободным графиком работы, возможностью работать удаленно, частотой поездок на отдых и пр. Хотя и в этой группе часто встречаются ориентации на последующий переезд для жизни за городом (у четырех из пяти опрошенных «городских» постурбанистов).

В ряде случаев, особенно среди тех, кто переехал жить за город, проявляется мотив критичного восприятия существующего общества потребления, навязывающего людям потребности и стандарты. *«Мы отвыкли от самостоятельности... Выбор еды, одежды, места жительства, веры, диктуется нам из вне. (...) Престижная работа, квартира с подземным гаражом, дача, очередная новая машина и уже немного приевшиеся поездки на море. Удачное замужество. Венеция на годовщину свадьбы. Дети в гимназии. Двадцать сапог, тридцать сумок. На сезон. Всё как у людей. (...) Но наши ли это желания? Или большинство наших стремлений — это просто следствие беспощадной рекламы банков, производителей смартфонов, квартир и автомобилей?»*. (Володар, 41 год, родовое поселение «Миленки»). Поэтому в дискурсивных практиках жителей эко- и родовых поселений более выражен мотив поиска альтернативы урбанистической цивилизации.

Здесь необходимо подчеркнуть, что намеченная концептуальная логика исследования предполагает отсев представителей так называемого социального эскейпа (побега) или «урбанолуддитов», которые разрывают все связи с городом и выражают активную или пассивную конфронтацию с существующей городской цивилизацией. Хотя, как утверждают ученые исследовательской группы «Циркон», которые в 2012 г. провели масштабное исследование российских экопоселений, «пока многие поселения рассматривают себя лишь в оппозиции цивилизации, дистанцируются от нее, замыкаются сами в себе..., и в этом смысле они становятся типичным примером эскапизма» (Циркон, 2012. С. 5). С другой стороны, авторы указанного исследования приходят к выводу, что «появляются поселения, которые открыты для мира, преследуют цель создать что-то новое именно для существующей цивилизации, показать ей новые перспективы и рубежи» (Циркон, 2012. С. 5). Однако авторы не конкретизируют, какие именно это перспективы.

В фокусе нашего исследования как раз и находятся носители иного типа жизнеустройства, которые, как уже отмечалось, ищут новые уровни и формы вовлеченности в социум, ориентированы на выстраивание многоуровневых коммуникаций с внешним, в т. ч. городским социумом. *«Мы не против города, мы не отшельники или сектанты. (...) Идея не в том, чтобы отрезаться от общества, это новая социальная форма. (...) Я активно общаюсь с городскими знакомыми, они часто приезжают к нам в гости..., ищу клиентов в социальных сетях... Мы публично заявляем свою гражданскую позицию, взаимодействуем с властью, продвигаем законопроект о родовых поместьях»*. (Владислав, 31 год, родовое поместье «Росток»).

Материалы глубинных интервью выявляют ещё одну смыслообразующую идею переезда (фактического или желаемого) в загород, заключающуюся в наличии наследственной/генетической связанности с природой и землей. *«Город меня напрягает с семи лет. Вот я себя как помню, в семь лет я оказался там, в какой-то деревне или еще где-то на даче... Мне всегда было **шикарно** в деревне... Это скорее связано с какими-то генетическими, наследственными свойствами или еще чем-нибудь. У каждого совершенно свои приоритеты. **Я не люблю шторы на окнах, я люблю смотреть далеко в пространство**. Я когда выхожу на улицу, где-нибудь в поле, я себя чувствую прекрасно. А если я вижу какие-то дома перед собой, или лифт, или еще что-то, мне некомфортно»*. (Лев, 38 лет, Москва-Подмосковье). *«На генном уровне я чувствую землю, я люблю землю..., у меня это ярко выражено. Я всегда стремилась к земле»*. (Ольга, 54 года, пос. Эльбuzд, Ростовская область).

3.3. Идентификация и ценностные ориентации.

Жизненные приоритеты большинства опрошенных постурбанистов характеризует выраженная ценность семьи и семейных отношений. Она присутствует как в мотивах изменения образа жизни, так и на уровне мировоззренческих репрезентаций. *«Я очень семейный человек, для меня семья на первом месте, и все что я делаю — это для и во имя моей семьи»* (Александр, 32

года, Ростов-на-Дону). Среди носителей постурбанистического уклада часто присутствует мотив осознанного родительства: *«Я просто начал размышлять о ребенке и подумал, что ему лучше было бы в другом месте..., что я оставляю ему после себя, в какой мир я приглашу своего ребенка. (...) Знаете, есть воспоминание: «дедовский виноград»? У меня осталось в памяти эта свобода, когда можно бегать, купаться в речке. Этого я и хочу для своих детей».* (Владислав, 31 год, родовое поместье «Росток»).

В ходе полуструктурированного интервью опрошенным предлагалось выбрать из списка генерализованных ценностей три-четыре наиболее важных для них. Респондентам предлагалось определить наиболее важные для них ценности по следующей шкале: 1) материальный достаток; 2) семейное благополучие; 3) возможность интеллектуальной и творческой самореализации; 4) сохранение сил и здоровья; 5) интересная, приносящая удовлетворение работа; 6) уважение окружающих, общественное признание; 7) возможность пользоваться демократическими правами и свободами; 8) свобода от ограничений цивилизации, стрессов и давления города; 9) общение с друзьями; 10) другое (укажите). Подавляющее большинство респондентов указывали на семейное благополучие в качестве одного из наиболее значимых жизненных ориентиров. В рейтинге жизненных приоритетов постурбанистов выделяются также позиции интеллектуальной и творческой самореализации, сохранение сил и здоровья, интересная, приносящая удовлетворение работа. Для подгруппы загородных жителей более актуальна ценность свободы от ограничений цивилизации, стрессов и давления города, которая «городскими постурбанистами» часто не актуализируется в качестве приоритетной.

Ценностные и поведенческие установки на профессиональную самореализацию, тесно сопряженную с творчеством, ощущением свободы и удовлетворения от труда, красной нитью проходят через все интервью постурбанистов. *«Есть какой-то порыв, в позитивном смысле «казаковать» ... Творческая неподчиняемость каким-то рамкам строгим».* (Сергей, 34 года, садоводческое поселение). Важно отметить, что для многих опрошенных переезд и проживание за пределами города (реальное или проектируемое) совсем не означает отказ от прошлой профессии и переориентации на сельскохозяйственные работы. Наоборот, в новых условиях постурбанисты видят больше возможностей для реализации своих профессиональных и творческих устремлений: *«мне для работы нужны настрой, вдохновение, спокойное состояние духа... Этого сложно было достичь раньше, когда на работе тебя постоянно отвлекали сторонними поручениями, городской суетой...».* (Владислав, 31 год, родовое поместье «Росток»).

Конституирующим параметром организации жизни в рамках постурбанистического уклада является задействование в профессиональной деятельности новейших технологических решений. Как отмечалось, этот параметр выступал в качестве одного из критериев отбора респондентов. Поэтому в структуре идентичности практически всех опрошенных выявляется установка на принадлежность к прогрессивным группам населения. Все респонденты в той или иной степени задействуют интернет-технологии в своей работе (занимаются программированием, наладкой программного обеспечения, используют профессиональные программы, создают и обслуживают сайты, в том числе, для продвижения своей продукции и пр.). Не является этому помехой и жизнь в отдаленных от городской среды поселениях. *«Работы в поселении хоть отбавляй. И один из возможных вариантов — это дистанционная работа через интернет, благо, что интернет в поселении работает устойчиво, Скайлинк, МТС. Скорость соединения позволяет даже устраивать уроки по Скайпу... Программирование, веб-дизайн, переводы — у нас есть несколько человек, работающих удаленно через интернет. Один из наших поселенцев имеет успешный интернет-магазин экотоваров».* (Володар, 41 год, родовое поселение «Миленки»). *«Уклад жизни в экологических поселениях не противоречит веку информатизации».* (Веселин, 33 года, экопоселение «Цица»).

Отличительной чертой представителей зарождающегося хозяйственно-экономического уклада выступает также ориентация на значимую степень автономии — личностно-психологической, профессионально-трудовой и хозяйственно-бытовой. Не у всех респондентов она одинаково проявляется в трех указанных измерениях, но все ею обладают в первых двух выделенных проявлениях. Все принявшие участие в исследовании постурбанисты самостоятельно определяют вид своей деятельности, условия и график работы, с какими клиентами они работают, какие знания и инструменты развития им необходимы и пр.

На вопрос о личностных качествах, которые помогли респондентам изменить их образ жизни, многие постурбанисты отвечают, что это инициативность, умение брать ответственность за свою жизнь и не позволять другим решать, что им делать. *«В первую очередь ответственность за собственную жизнь. И еще, как мотивация достижения, а не мотивация избегания. Нужно чего-то хотеть и отвечать за свои желания».* (Сергей, 34 года, садоводческое поселение). Ориентация на собственные силы проявляется и через вопрос о том, на кого опрошенные рассчитывают в достижении своих жизненных планов. Большинство полученных ответов свидетельствуют: только на себя.

Кроме того, в рамках эко- и родовых поселений носители постурбанистических практик (в отличие от «урбанолуддитов») также сохраняют большую степень социальной обособленности и не являются сторонниками хозяйственной и духовно-мировоззренческой общинности. *«Все различается обустройством, укладом. У каждого разный уклад. Кто-то работает в городе, а поместье здесь. Кто-то здесь дело организовал. Кто-то наездами, еще не организовал. То есть это не община, и мы не живем по каким-то принципам общинного заработка. (...) Каждый планировал, видел свою мечту в шаблоне «родового поместья», но у каждого это видение очень разное».* (Владислав, 31 год, родовое поместье «Росток»). *«Антиавторитарность – один из принципов поселения. Нет руководителя или начальника. Все действия осуществляются добровольно, на основании договорённости между всеми заинтересованными лицами. Никто не обязан подчиняться кому-либо, а так же не вправе распоряжаться кем-либо или навязывать свою точку зрения».* (Веселин, 33 года, экопоселение «Цица»).

Осознанность (либо простое ощущение) той внутренней связности, которое задал им город в качестве их собственного бэкграунда, позволяет постурбанистам осуществлять социальный трансфер из типичных городских форм и видов связности, но не заменять их на другие, также ограничивающие свободу социокультурные системы. Тогда как ушедшие от городской цивилизации «урбанолуддиты» образуют достаточно закрытые общности, более гомогенные по хозяйственно-бытовому укладу и мировоззренческим основаниям.

Между тем, ориентация на значимую степень автономии дополняется повышенной потребностью в формировании социального капитала в ближайшем и более широком окружении. К недостаткам города относится высокая концентрация людей при их взаимной отчужденности: *«...большой толпы не люблю ... И при этом люди мало друг друга знающие, совершенно посторонние и чужие люди. Агрессивная достаточно среда».* (Лев, 38 лет, Подмосковье). А в числе преимуществ негородского образа жизни постурбанисты выделяют тот факт, что *«...у меня какая-то своя территория есть, плюс всех знаешь в районе, чаще всего все знакомы друг другу».* (Влад, 23 года, Ростов-на-Дону).

Недоброжелательная среда часто складывается в городе и в отношениях с ближайшим окружением, например, с соседями по многоквартирному дому. У некоторых респондентов есть неудачный опыт участия в процессах жилищной самоорганизации: *«... там была такая ситуация и я решил не повторять её и не ходить на такие мероприятия».* (Влад, 23 года, Ростов-на-Дону о собрании собственников жилья в многоквартирном доме). Проявляется высокий уровень недоверия своим соседям-активистам в ТСЖ: *«...я не считаю, что туда идут люди*

достойные. Может, когда-то это было и так, а сейчас нет, сейчас коррупционерами и коррупцией там всё подернуто». (Ольга Игоревна, 64 года, математик, пчеловод, пос. Эльбuzд).

Совсем иные отношения с ближайшим окружением складываются при переезде из города. Общение с соседями составляет существенную часть жизни респондентов из экопоселений. Описывая свой обычный день, респондент отмечает: «...пошел к соседям попить чайку, то есть пообщаться на поселенческие темы. Темы бывают разные. Они могут касаться растений или общественной жизни, или может какой-то информации интересной». (Владислав, 35 лет, экопоселение «Росток»). «Я человек достаточно общественный. Мне нужно общение. Мы все время с девочками соседками собираемся». (Елизавета, 24 года, экопоселение «Цица»). Соседи в экопоселении «Цица» часто собираются по вечерам петь песни и вести беседы. Взаимовыручка в вопросах строительства, быта, ухода за детьми является нормой жизни. «Важно иметь друзей, единомышленников, с которыми можно чувствовать себя легко в общении, понимать, что мы двигаемся в одном направлении». (Володар, 41 год, поселение «Миленки»).

Постурбанисты предъявляют достаточно высокие требования к своим соседям: «...ты выбираешь, ты знаешь, кто у тебя будет по соседству жить. Потому что в городе уже все настолько смешалось, ты не знаешь кто у тебя будет сосед, ты можешь въезжать в хороший дом, а у тебя там будет не поймешь какой сосед, и твои дети будут общаться, ну ты не знаешь, с кем они будут общаться». (Влад, 23 года, Ростов-на-Дону). «Мы не хотели, чтобы наши соседи галдели, курили, чтобы наши дети росли в этом пространстве, где это нормально». (Елизавета, 24 года, экопоселение «Цица»).

Для постурбанистов в экопоселениях особо ценно то, что соседи являются единомышленниками. «Конечно, мы разные люди. Из разных городов и социальных положений. Но тем не менее, нас объединяет схожая мечта». (Владислав, 35 лет, экопоселение «Росток») Определенно эта идея сформулирована Володаром (41 год, поселение «Миленки»): «Нам хотелось жить в сообществе похожих на нас людей». В экопоселениях нет заборов и замков на домах, что свидетельствует о высокой степени доверия соседям.

Сходные мечты и цели, по мнению респондента, позволяют легче решать и социальные вопросы: «У нас есть парковая территория, где мы вместе сажаем деревья, поливаем. Школа». (Владислав, 35 лет, экопоселение «Росток»). Соседская взаимопомощь и совместный труд существенно отличают поселенцев от городских жителей: «... мы больше работаем сообща» (Владислав, 35 лет, экопоселение «Росток»). В пригородах такие проекты часто являются вынужденными: «Собираемся соседи вместе, скидываемся деньгами, нанимаем технику, делаем дороги» (Сергей, 34 года, садоводство в пригороде Ростова-на-Дону).

Однако при производстве общественных благ неизбежны и конфликтные ситуации, генерируемые «проблемой безбилетника»: «Есть территория общего пользования и мы решили скидываться чтобы ее поддерживать. А есть люди, которые «филонят», не поддерживают». (Владислав, 35 лет, экопоселение «Росток»). «...Не стоит при переезде в экопоселение возлагать каких-то особых надежд, на новый социум, идеальное общение. Люди там будут те же, что и до этого жили в городах. Отличие от города будет заключаться лишь в большем проценте, ваших соратников, единомышленников на одну единицу площади». (Володар, 41 год, поселение «Миленки»).

Потребность в формировании социального капитала в ближайшем окружении проявляется и в том, что постурбанисты часто активно участвуют в производстве общественных благ и на более широкой территории проживания. Так, в районном парке один из респондентов инициировал благотворительную акцию по посадке деревьев с именными табличками, планирует и в будущем более активно участвовать в общественной жизни местного сообщества: «...нужно как-то себя проявлять и на общественном поприще». (Лев, 38 лет, Подмосковье). Другой

респондент уже более года поддерживает волонтерский благотворительный сайт с целью «поднять село», организовал музыкальное сопровождение празднования 9 мая (Александр, 29 лет, Ростов-на-Дону). В восстановлении разрушенного Дома творчества в ближайшем хуторе участвуют и жители экопоселения «Росток».

Взаимодействие с соседями, плотность социальных контактов как критерии качественной жизни, способствующие формированию соседских сообществ переселенцев из города, отмечают и другие исследователи (*Звягинцев и Неуважаева, 2015. С. 116*).

4. Выводы и дискуссия

Таким образом, собранный эмпирический материал позволяет конкретизировать исследовательские гипотезы в части выявления ценностно-идентификационных оснований постурбанистического уклада в современном российском обществе. Можно выделить ряд смыслообразующих идей, обосновывающих поиск респондентами новых принципов организации жизнедеятельности: 1) критическое восприятие давящих ограничений городской цивилизации (ритм жизни, экология, коммуникации, потребительские стандарты и пр.); 2) желание получить свободу и самореализацию в трудовой деятельности; 3) духовные мотивы (тяга к земле, равновесие с природой, поиски смысла жизни, воспитание детей, преемственность поколений); 4) потребность в высоком уровне социального капитала в непосредственном окружении.

Тесно связаны с мотивационным комплексом ухода от городской связанности идентификационные характеристики личности постурбанистов. Эмпирические материалы показывают, что в структуре идентичности опрошенных с примордиальными компонентами (гендерные и семейные статусы, которые обычно лидируют в я-идентификациях) конкурируют параметры социально-достижительного Я (свобода, автономия, творчество, самореализация).

Выделенные ценностно-идентификационные характеристики выступают своеобразным мировоззренческим основанием, обеспечивающим направленность постурбанистов на осуществление трансфера в новый хозяйственно-экономический уклад, произрастающий на технологической базе городской цивилизации. Причем, водоразделом между относительно малочисленной группой носителей постурбанистических практик и группами внутренних мигрантов из города в сельскую местность выступает нацеленность на трудовую деятельность, включающую в себя современные технологии, размывание границ между работой и семьей, а также открытость к социуму. Более подробно эти аспекты освещены в (*Дончевский, Клименко и Ермишина, 2015*).

Описанное исследование не завершается проведенным здесь анализом самосознания и ценностных ориентиров постурбанистов. В дальнейшем оно предполагает установление социокультурной направленности и социальных факторов формирования постурбанистических форм жизнедеятельности, определение на этой основе потенциала этих новых форм организации жизни в снижении уровня социально-экономического неравенства и конфликтности в социуме. Эти вопросы служат предметом дальнейших наших исследований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Белановский С. А.* (2001). Глубокое интервью: Учебное пособие. М.: Никколо-Медиа.
- Бутонова Н. В.* (2009). Дауншифтинг. Новое правило-отказ от всяческих правил. — В «*Новые традиции*». Коллективная монография под ред. Е. Э. Суровой и С. А. Рассединой. СПб.: ИД "Петрополис".
- Гражданские, этнические и религиозные идентичности в современной России (2006). / Отв. ред. В.С. Магун. М.: Издательство Института социологии РАН.
- Девятко И. Ф.* (1998). Методы социологического исследования. Екатеринбург: Изд-во Урал, ун-та.

- Деррида Ж. (2007). Диссеминация. Екатеринбург: У-Фактория.
- Дивисенко К. С. (2011). (Авто)биографический нарратив как коммуникативное действие и репрезентация жизненного мира // *Социологический журнал*, № 1, с. 36-52.
- Дончевский Г. Н. (2015). Концептуально-методологические основы исследования постурбанизационных форм жизнедеятельности // *Общество и экономика*, № 8-9, с. 219-229.
- Дончевский Г. Н., Клименко Л. В. и Ермишина А. В. (2015). Деятельностно-технологическая специфика апшифтинга как основной формы постурбанистического развития: концептуальные контуры и эмпирические замеры // *Общество и экономика*, № 8-9, с. 230-236.
- Звягинцев В. И. и Неуважаева М. А. (2015). Переселенцы из города в сельскую местность: феномен обратной миграции в современной России // *Мир России*, № 1, с. 101-135.
- Ильин В. И. (2006). Драматургия качественного полевого исследования. СПб.: Интерсоцис.
- Клименко Л. В. и Денисова Г. С. (2013). Особенности региональной идентичности населения Юга России // *Социологические исследования*, № 7, с. 34-43.
- Кононенко Р. В. (2012). Жизнь и карьера в практиках дауншифтинга. — В *Антропология профессий: границы занятости в эпоху нестабильности* / Под редакцией П. Романова, Е. Ярской-Смирновой (Библиотека Журнала исследований социальной политики). М.: ООО «Вариант», ЦСПГИ, с. 137-150.
- Пузанова Ж. В. и Троцук И. В. (2003). Нарративный анализ: понятие или метафора? // *Социология: 4М*, № 17, с. 56-82.
- Страусс А. и Корбин Дж. (2001). Основы качественного исследования. М.: Эдиториал УРСС.
- Харт М. и Негри А. (2006). Множество: война и демократия в эпоху империи. М.: Культурная Революция.
- Циркон (2012). Экопоселение как форма внутренней эмиграции: мотивация и перспективы распространения. Итоговый комплексный аналитический отчет. С. 5. (http://www.zircon.ru/upload/iblock/841/Jekoposelenija_otchet_ZIRCON_2012.pdf — Дата обращения: 06.07.2015).
- Ядов В. А. (2007). Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности, 3-е изд., испр. М.: Омега-Л.
- Birkett H. (2011). Downshifting as a Career Transition // 7th International Critical Management Studies Conference Proceedings, 2011 (http://www.organizzazione.unina.it/cms7/proceedings/proceedings_stream_26/Birkett.pdf — Дата обращения: 15.09.2015).
- Franzosi R. (1998). Narrative Analysis or Why (and How) Sociologists Should Be Interested in Narrative // *Annual Review of Sociology*, no. 24, pp. 517-554.

REFERENCES

- Belanovsky S. A. (2001). In-depth interview: a study book. Moscow, Nikkolo-Media Publ. (In Russian).
- Birkett H. (2011). Downshifting as a Career Transition // 7th International Critical Management Studies Conference Proceedings, 2011. (http://www.organizzazione.unina.it/cms7/proceedings/proceedings_stream_26/Birkett.pdf. — Access Date: 15.09.2015).
- Butonova N. V. (2009). Daunshifting. The new rule — refusal from all rules. *New Traditions*. Collective monograph ed. by E. E. Surova and S. A. Rassadina. St. Petersburg, ID "Petropolis". (In Russian).
- Derrida J. (2007). La Dissemination. Ekaterinburg, U-Faktorija Publ. (In Russian).
- Devyatko I. F. (1998). Methods of sociological research. Ekaterinburg, Publ. House of Ural University. (In Russian).

- Divisenko K. S.* (2011). (Auto)biographic narrative as a communicative action and representation of the life world. *Sociological Journal*, no. 1, pp. 36-52. (In Russian).
- Donchevsky G. N.* (2015). Conceptual and methodological bases of post-urban lifestyles research. *Society and Economy*, no. 8-9, pp. 219-229. (In Russian).
- Donchevsky G. N., Klimenko L. V. and Ermishina A. V.* (2015). Activity-technological specifics of up-shifting as the main form post-urban development. *Society and Economy*, no. 8-9, pp. 230-236. (In Russian).
- Franzosi R.* (1998). Narrative Analysis or Why (and How) Sociologists Should Be Interested in Narrative. *Annual Review of Sociology*, no. 24, pp. 517-554.
- Hardt M. and Negri A.* (2006). *Lots: war and democracy in the age of empire*. Moscow, Publ. House "Cultural Revolution". (In Russian).
- Ilyin V. I.* (2006). *Drama of a high-quality field research*. St. Petersburg, Intersotsis Publ. (In Russian).
- Klimenko L. V. and Denisova G. S.* (2013). Particularities of regional identity of population of the South of Russia. *Sociological Research*, no. 7. (In Russian).
- Kononenko R. V.* (2012). Life and career in practices of downshifting. In: *Anthropology of Professions: Occupational Boundaries in Turbulent Times*. Ed. by P. Romanov and E. Iarskaia-Smirnova. Moscow, Variant: GSPGS, pp. 137-150. (In Russian).
- Public, Ethnic and Religious Identities in Contemporary Russia. Ed. by V. S. Magun. Moscow, Publ. House of IS RAS, 2006. (In Russian).
- Puzanova Zh. V. and Trotsuk I. V.* (2003). Narrative analysis: a notion or a metaphor? *Sociology: 4M*, no. 17, pp. 56-82. (In Russian).
- Strauss A. and Corbin J.* (2001). *Foundations of high-quality research*. Moscow, Editorial URSS. (In Russian).
- Yadov V. A.* (2007). *A strategy of sociological research. Description, explanation, understanding of social reality*. Moscow, Omega-L Publ. (In Russian).
- Zirkon* (2012). *Ecovillage as a form of inner emigration: motivation and prospects of proliferation. Final integrated analytical report*. (http://www.zirkon.ru/upload/iblock/841/Jekoposelenija_otchet_ZIRCON_2012.pdf — Access Date: 15.09.2015). (In Russian).
- Zvyagintsev V. I. and Neuvazhaeva M. A.* (2015). Migration from Urban to Rural Areas: the Phenomenon of Counter-urbanisation in Modern Russia. *Universe of Russia*, no. 1 (24), pp. 101-135. (In Russian).

ЗАКОН ЕДИНОЙ ЦЕНЫ В УСЛОВИЯХ РАВНОВЕСНОГО РАЗБРОСА ЦЕН: АРБИТРАЖ И ОПТИМИЗАЦИЯ ПОИСКА

МАЛАХОВ СЕРГЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

доктор экономики,
Университет Пьера Мендеса Франса,
Гренобль, Франция,
e-mail: sergei.malakhov@orange.fr

Если спрос в условиях разброса цен формируется потребителями с нулевыми издержками поиска и потребителями с положительными издержками поиска, закон единой цены устанавливает цену равновесия, где встречаются минимальная готовность платить потребителей с нулевыми издержками поиска и готовности продавать потребителей с положительными издержками поиска. Появление цены равновесия обеспечивается индивидуальными равенствами предельных затрат поиска его предельной выгоде. Неоптимальные решения потребителей с положительными издержками поиска создают возможность арбитража. Арбитраж корректирует неоптимальные решения потребителей и устанавливает равновесный разброс цен с новой ценой равновесия.

Ключевые слова: избегание риска; избегание неравенства; предельная полезность денег; потребительский выбор; семейный альтруизм.

LAW OF ONE PRICE UNDER EQUILIBRIUM PRICE DISPERSION: ARBITRAGE AND OPTIMIZATION OF SEARCH

MALAKHOV SERGEY, V.,

Doctor of Economics,
Pierre-Mendès-France University,
Grenoble, France,
e-mail: sergei.malakhov@orange.fr

If the demand under price dispersion is formed by consumers with zero search costs and consumers with positive search costs, the law of one price holds at the equilibrium price level, where the lowest willingness to pay between consumers with zero search costs meets the willingness to accept or to sell of consumers with positive search costs. The equilibrium price level is provided by the individual equality of marginal losses in labor income during the search with marginal savings on purchase. Suboptimal decisions of consumers with positive search costs create an opportunity of arbitrage with willingness to pay at the zero costs search level. Arbitrage corrects suboptimal decisions of consumers with positive search costs and sets the stable equilibrium price dispersion with new equilibrium price.

Key words: equilibrium price; consumption-leisure choice; cost of search; price dispersion; willingness to pay; willingness to accept.

JEL: D11, D83.

Введение

В последние годы экономисты стали обращать все большее внимание на ранее казавшийся таким незыблемым постулат экономической теории, как «закон единой цены», известный также как закон Вальраса. Он гласит, что в условиях совершенной конкуренции, отсутствия барьеров и нулевых транспортных издержках арбитраж устанавливает единую цену равновесия. Основной причиной столь пристального внимания стал феномен устойчивости разбросов цен (*Adams, 1997; Burdett and Judd, 1983; Carlson and McAfee, 1983; Diamond, 1971; 1987; Fishman, 1992; Janssen and Moraga-González, 2004; Janssen, Moraga-González and Wildenbeest, 2005; Lach, 2002; Manning, 1997; Pratt, Wise and Zeckhauser, 1979; Reinsdorf, 1994; Rosenthal, 1980; Rothschild, 1974; Salop and Stiglitz, 1977; 1982; Stahl, 1989; Stigler, 1961; Stiglitz, 1979; Varian, 1980*).

Очевидные разбросы цен всегда трактовались как проявление несовершенства рынков, создающих издержки обмена, которые оказывают воздействие на ценовые предпочтения продавцов и покупателей. Однако методологическое описание природы разбросов цен заставило себя ждать достаточно долго, а точнее, 1961-го года, когда Дж. Стиглер опубликовал свою выдающуюся «Экономику информации» (*Stigler, 1961*). Работа Дж. Стиглера послужила мощнейшим стимулом для экономической науки, в которой сразу стало формироваться новое направление – теория поиска. Исследования разбросов и дисперсий цен становятся все более разносторонними, чему в немалой степени способствовала автоматизация расчетных процедур¹.

Тем не менее, фундаментальная экономическая наука продолжала крайне неохотно принимать выводы теории поиска, которые объясняли не просто разбросы цен, но и их устойчивый характер. А причиной такого научного скепсиса являлась одна простая мысль — если разбросы цен устойчивы, даже несмотря на снижение транзакционных издержек в условиях современных открытых экономических пространств, то каким образом работает закон Вальраса? Крамольный ответ на этот вопрос буквально витал в воздухе, пока Г. Вэриан не решился произнести его вслух: «Экономисты с большим опозданием были вынуждены признать, что «закон единой цены» не является законом» (*Varian, 1980. P. 651*).

Возможный перечень факторов устойчивости разбросов цен достаточно большой. В первую очередь напрашиваются предположения о разнообразии или гетерогенности продавцов, имеющих различные затраты или предлагающих внешне идентичные товары с различными потребительскими характеристиками (*Reinganum, 1979; MacMinn, 1980*). Но еще Дж. Стиглер сказал, что «некоторая дисперсия может быть и связана с подобными различиями, но (усилие) объяснить всю дисперсию подобным разнообразием было бы метафизическим и бесплодным» (*Stigler, 1961. P. 215*). Именно поэтому Дж. Стиглер связывал устойчивость дисперсии цен с издержками информации. И сегодня, когда стал очевидным факт, что даже Интернет не может поколебать устойчивость разбросов цен, аргумент в пользу издержек информации становится все более весомым, особенно тогда, когда учитываются скрытые издержки репутации или качества послепродажного обслуживания, неопределенность которых, то есть отсутствие или высокая стоимость информации, создает устойчивые разбросы цен, где «лояльные» покупатели приобретают товары по более высоким ценам у «прозрачных» поставщиков (*Rosenthal, 1980*).

Степень информированности покупателей является основным аргументом и в моделях так называемых «информационных клиринговых палат» (*information clearinghouses*), когда покупатель имеет возможность сравнить цены без особых усилий, поскольку они или напечатаны на одном листе в газете, или разделяются лишь одним-двумя кликами в Интернете (*Varian, 1980; Baye et al., 2006*).

¹ Наиболее полные обзоры развития современных теорий разбросов цен и поиска можно найти в (*McMillan and Rothschild, 1994; Baye et al., 2006*).

На первый взгляд, модели «информационных клиринговых палат» бросают вызов маржинальному или предельному подходу при анализе издержек поиска. Но авторы таких моделей ищут методологические компромиссы. Так, Г. Вариян различает покупателей по издержкам доступа к «информационной клиринговой палате» (Varian, 1980). Однако в предельном подходе разнородность покупателей объясняется более фундаментальной причиной различных издержек поиска. Но поскольку разнородность такого типа также может быть очень большой, то некоторые исследователи предлагают достаточно простую, но методологически верную классификацию потребителей на покупателей с нулевыми издержками поиска (*shoppers*) и покупателей с положительными издержками поиска (*searchers*) (Stahl, 1989).

При подготовке статьи «Разброс цен» (Price dispersion) для New Palgrave Dictionary of Economics Э. Хопкинс написал буквально следующее: «Только совсем недавно экономистам удалось смоделировать разброс цен как феномен равновесия, то есть когда решения покупателей добыть информацию о ценах являются наилучшим ответом на распределение цен, а ценовые решения продавцов являются наилучшим ответом на поисковую манеру поведения покупателей» (Hopkins, 2008). Действительно, к тому моменту понятие равновесного разброса или равновесной дисперсии цен (*equilibrium price dispersion*) уже стало достаточно популярным. Но данное понятие, которое по сути замещает в теории равновесия традиционные транспортные издержки издержками информации, что и позволяет предположить существование цены равновесия при учете всех издержек, не дает ответа на вопрос, работает «закон единой цены» или нет, поскольку только предполагает, но никак не раскрывает механизм арбитража, который и должен устанавливать цену равновесия.

Данная работа представляет собой попытку восполнить этот существенный пробел современной экономической теории и показать, каким образом закон единой цены работает в условиях несовершенных рынков и стабильности разбросов цен. Объяснение механизма формирования единой цены равновесия на несовершенных рынках основано на модели оптимального поведения потребителя (Малахов, 2003; 2011; 2013а; 2013б; 2014; Malakhov, 2013; 2014а; 2014б; 2014с; 2015). Статья показывает, как затраты поиска формируют устойчивый разброс цен относительно цены равновесия, где арбитраж не просто устанавливает данную цену, но и ликвидирует последствия неоптимальных решений покупателя.

Устанавливая зависимость оптимизации потребительского выбора от возможностей арбитража, данная работа позволяет несколько в ином ключе рассматривать роль институтов. Среди разнообразных форм институционального регулирования рынков существует немало механизмов, унаследовавших черты цеховой организации производства и продаж, которые так или иначе препятствуют арбитражу. Если взаимосвязь арбитража и оптимальности потребительского выбора будет доказана, то нам придется согласиться с предположением, что институциональные ограничения арбитража не только препятствуют формированию цены равновесия, но и формируют неоптимальные потребительские решения.

Содержание и форма потребительского выбора

Напомним, что оптимальный потребительский выбор в условиях разброса цен может быть представлен как задача максимизации совокупной полезности потребления Q и досуга H относительно предельного дохода потребителя, который формируется заданными ставкой заработной платы w и предельной экономии на цене, получаемой потребителем в ходе поиска $\partial P/\partial S$, или

$$\max U(Q, H) \text{ subject to } w \frac{\partial L}{\partial S} = Q \frac{\partial P}{\partial S} \quad (1)$$

Здесь ограничение для задачи максимизации устанавливается не по бюджету потребителя, а по равенству предельных затрат поиска, в данном случае предельных потерь трудового дохода wL , его предельной выгоде, в данном случае, предельной экономии на цене P , получаемой в ходе поиска S .

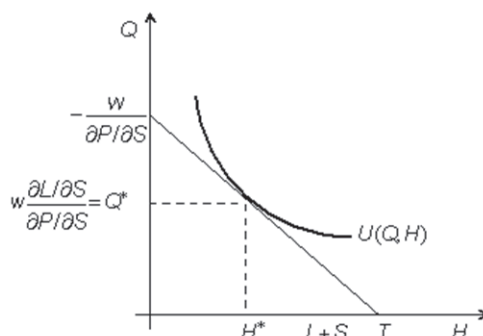


Рис. 1. Статическая задача оптимизации потребительского выбора

Данная задача является в полном смысле статической, поскольку представляет собой некоторую «фотографию» потребительского выбора. Однако в реальной жизни процедуре поиска присуща известная динамика, и внешне задача выглядит как последовательный поиск выгодной цены для выбранного количества благ Q . То есть повседневная практика поиска содержит такой же набор параметров, но их поведение будет несколько другим. Здесь заданной величиной становится объем выбираемых благ Q , а переменной величиной становится предельная экономия на цене $\partial P/\partial S$. Но данные задачи — аналитическая, имплицитная, и практическая, эксплицитная, не противоречат друг другу. Когда последовательный выбор выгодной цены заканчивается, то момент покупки «фотографируется» аналитической задачей максимизации полезности. Ранее было показано (Малахов 2013б), что если «сфотографировать» удовлетворяющий покупателя выбор первого ценового предложения ниже цены резервирования, то данный выбор будет соответствовать решению задачи максимизации полезности. Иными словами, остановив поиск на удовлетворительной цене, покупатель автоматически уравнивает предельные затраты поиска с его предельной выгодой. Данное уравнение происходит имплицитно — покупатель не занимается просчетом предельных величин. А эксплицитный выбор удовлетворительной цены может быть представлен следующим образом:

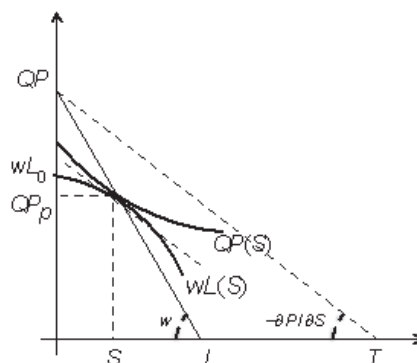


Рис. 2. Динамическая задача оптимизации потребительского выбора

Именно рис. 2 отражает известную динамику потребительского выбора. Перед началом поиска покупатель резервирует некоторую цену, то есть некоторую величину трудового дохода wL_0 , которую он готов потратить на выбранный объем благ Q . В процессе поиска он останавливается на удовлетворительной цене $QP(S)$ так, что трудовой доход wL , который он потратит, будет меньше зарезервированного трудового дохода wL_0 , то есть цена покупки будет меньше цены резервирования.

Потратив на поиск время S и купив товар, покупатель теперь должен восстановить денежные остатки в объеме средств, потраченных на товар, то есть в объеме wL . Соединив значение времени, потраченного на поиск и зарабатывание товара $(S+L)$ с точкой, отображающей момент покупки $[S; QPp]$, и продолжив прямую под углом w до пересечения с осью ординат, мы получим значение $w(L+S)=QP$. Данная величина отражает все затраты покупателя, в том числе и издержки поиска. А это означает, что если покупатель примет решение продать только что купленный товар, то есть станет на время продавцом, то согласно логике поведения продавца он установит цену именно на этом уровне. Поэтому ранее и было сделано предположение, что величина $w(L+S)=QP$ выражает готовность покупателя продать товар (*willingness to accept*) (Малахов, 2013б). Как мы видим, она превышает значение готовности платить (*willingness to pay*), равное в нашем примере цене резервирования wL_0 . Именно таким образом модель оптимального поиска решает очень известную проблему диспаритета готовностей платить и продавать (Hannemann, 1991). Как будет показано, данный феномен имеет большое влияние на концепцию цены равновесия. Но прежде мы должны обратить более пристальное внимание на величину склонности к поиску, обеспечивающей диалектическое единство имплицитной и эксплицитной моделей как содержания и формы потребительского выбора.

Склонность к поиску

Ключевой величиной, связывающей оба представления удовлетворительного оптимального выбора, является величина склонности к поиску $\partial L/\partial S$, которая является переменной для обеих формулировок проблемы. Если временной горизонт потребительского выбора T состоит из времени работы L , времени поиска S и времени досуга H так, что $T=L+S+H$, то нетрудно показать, а заинтересованный читатель, даже не прибегая к авторской метафоре «виски-лед-содовая», когда кусок льда (поиск) вытесняет виски (работу) и содовую (досуг) из стакана (временного горизонта), легко сможет проверить путем анализа рис. 1, что внешне загадочная психологическая переменная склонности к поиску может быть представлена в очень простой аналитической форме:

$$\frac{\partial L}{\partial S} = -\frac{L+S}{T} \quad (2)$$

Столь простая аналитическая форма склонности к поиску моментально создает целый поток необходимой нам информации. Во-первых, мы подтверждаем форму кривой на рис. 2, поскольку для «обычной», то есть самой распространенной модели поведения потребителя, где отрицательная по определению, поскольку работа и поиск представляют собой альтернативные источники дохода потребителя, величина склонности к потреблению больше минус единицы, или $\partial L/\partial S > -1$, мы получаем $\partial^2 L/\partial S^2 < 0^2$. Во-вторых, мы легко можем связать склонность к поиску с временным горизонтом:

$$-\frac{L+S}{T} = \frac{H-T}{T} \Rightarrow \partial^2 L/\partial S \partial H = \frac{1}{T} \quad (3)$$

² Описание «праздной модели» поведения, лежащей в основе большинства так называемых иррациональностей потребительского выбора, представлено в (Малахов, 2013а; Malakhov, 2015).

И, наконец в-третьих, подставляя полученное значение временного горизонта в условие оптимальности, мы получаем более точное представление о величине QP , которая не просто дает нам величину готовности продать, но и величину P , которая и является ценой равновесия:

$$\begin{aligned} MRS(HforQ) &= \frac{\partial U / \partial H}{\partial U / \partial Q} = -\frac{w}{\partial P / \partial S} \partial^2 L / \partial S \partial H = -\frac{w}{T \partial P / \partial S} \\ w \frac{\partial L}{\partial S} &= Q \frac{\partial P}{\partial S} \Rightarrow w(L + S) = -TQ \partial P / \partial S = QP \\ MRS(HforQ) &= \frac{\partial U / \partial H}{\partial U / \partial Q} = \frac{w}{P} \end{aligned} \quad (4)$$

Доказательство соответствия результатов удовлетворяющей покупателя процедуры выбора цены условию оптимальности использовало обычный метод от противного (Малахов, 2013б). Однако, сосредоточившись на поведении одного покупателя, данное доказательство грешило некоторой неполнотой. А вот вопрос «Что все-таки произойдет, если удовлетворяющий выбор не уравнивает предельные затраты поиска с его предельной выгодой?», поставленный в контексте поведения всех покупателей, как раз и дает нам ответ на вопрос, работает «закон единой цены» или нет в условиях устойчивого разброса цен.

Разнородность потребителей: «покупатели» и «поисковики»

Анализ склонности к поиску позволяет нам выделить группу потребителей, имеющих нулевые издержки поиска, то есть «покупателей» (*shoppers*) и группу потребителей, имеющих положительные издержки поиска, то есть «поисковиков» (*searchers*):

$$\begin{aligned} w \frac{\partial L}{\partial S} &= -w \frac{L + S}{T} (\text{searchers}) \\ w \frac{\partial L}{\partial S} &= -w \frac{L}{T} (\text{shoppers}) \end{aligned} \quad (5)$$

Действительно, если «покупатели» не ведут поиск, это не означает, что у них отсутствует склонность к поиску. Нулевое значение времени поиска не предполагает такое же нулевое значение склонности к поиску. Это объясняется и тем, что даже в своем нулевом значении величина времени поиска создает некоторую ненулевую экономию на цене $\partial P / \partial S$, поскольку даже в нулевом значении поиска существует предел функции $P = P(S)$.

Несмотря на возможное разнообразие группы «покупателей», их действительно объединяет одно общее правило – все они не заинтересованы в поиске потому, что даже малейший шаг на этом пути будет означать большее снижение трудового дохода по сравнению с экономией на цене. Если отобразить это правило, упростив представление условия оптимальности, то есть рассмотреть случай единичной покупки и использовать без всякой потери логики абсолютные величины, то мы получим:

$$\left| -w \frac{L}{T} \right| \geq \left| \frac{\partial P}{\partial S} \right| \quad (6)$$

Нестрогое равенство (6) как раз и отражает разнообразие внутри группы «покупателей». В ней есть индивиды, которые готовы зарезервировать достаточно большой трудовой доход для покупки необходимой вещи и, соответственно, потратить достаточно большое количество рабочего времени на восстановление денежных остатков после покупки. Однако на рынке имеет место цена, известная всем, и покупатели с высокой ставкой заработной платы корректируют свои ожидания, сокращают как резервируемый трудовой доход, так и время работы и, соответственно, временной горизонт своего потребительского выбора:

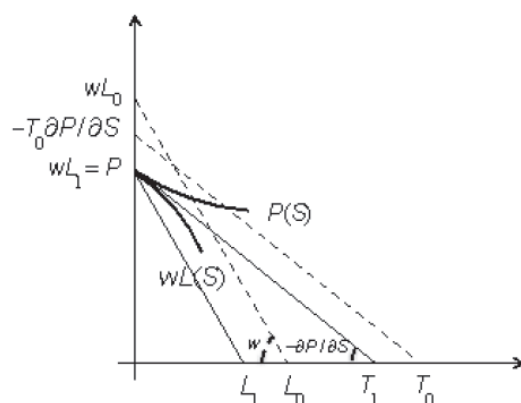


Рис. 3. Приведение высокой готовности платить к цене равновесия

Именно таким образом в модели поиска отображается совершенство рынка, на котором покупатели различаются по готовности платить, но в итоге покупают по цене, соответствующей наименьшей готовности платить в группе «покупателей», не тратящих усилия и время на поиск нужного товара, который, скажем, доставляется им прямо на крыльцо.

Совершенство рынка в данном случае проявляется и в том, что поскольку предельная экономия на цене при нулевом значении поиска одина для всех покупателей как получателей цены (price-takers), то и временной горизонт потребительского выбора будет у всех единым, как и единой будет цена равновесия:

$$\begin{aligned} w_a L_a = w_b L_b = \dots = w_n L_n = -T \partial P / \partial S = P_e \\ w_n L_n \text{ const}; \partial P / \partial S \text{ const} \Rightarrow T \text{ const} \end{aligned} \quad (7)$$

А теперь обратим внимание на группу «поисковиков», имеющих ненулевые затраты поиска. В силу разных причин, среди которых, конечно, выделяется низкий уровень ставки заработной платы, «поисковики» резервируют цену ниже уровня минимальной готовности платить среди «покупателей». Именно это и заставляет их вести поиск выгодной цены.

Здесь мы также встречаем разнообразие внутри группы. Одни «поисковики» направляются за покупками в соседние магазины, а другие - в коммерческие центры на окраине города. Но каким бы образом они ни осуществляли свои покупки, их готовность платить будет всегда сводиться к цене равновесия (см. рис. 4):

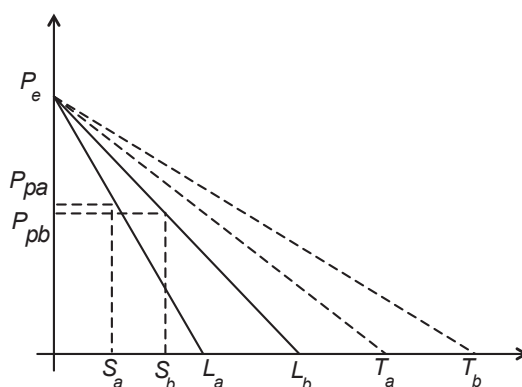


Рис. 4. Сведение различных готовностей платить к единой готовности продавать

$$w_a (L_a + S_a) = -T_a \partial P_a / \partial S_a = w_b (L_b + S_b) = -T_b \partial P_b / \partial S_b = \dots = w_n (L_n + S_n) = -T_n \partial P_n / \partial S_n = P_e \quad (8)$$

Календарный и потребительский временной горизонт

Как мы видим, здесь различные ставки заработной платы, времени поиска и работы формируют различные временные горизонты. И именно здесь становится очевидной разница между трактовкой понятия временного горизонта в классической теории и теории оптимального поиска.

Единый временной горизонт потребления для «покупателей» является своеобразной платой за совершенство рынка. Но это единство играет с экономической мыслью злую шутку – оно позволяет с легкостью применять к теории потребительского выбора временной горизонт, импортированный из теории денег, точнее, процента, то есть *календарный* временной горизонт – день, месяц, год. Между тем, если календарный временной горизонт и может быть полезен для анализа потребительского выбора, то только как инструмент анализа интенсивности потребления за определенный период. Именно таким образом он и используется в макроэкономике и в статистике. Но с точки зрения задачи оптимизации решения о покупке временной горизонт не может быть ничем иным, как временным интервалом от одной покупки до другой. И, как свидетельствует об этом наша повседневная практика, этот интервал далеко не всегда совпадает с календарным периодом.

Особенностью *потребительского* временного горизонта, то есть интервала между аналогичными покупками, распределяемого между временем работы, поиска и досуга, является его гибкость. Совершая покупку, мы не можем изменить календарный период. Но, выбирая товары с истекающим сроком хранения по низкой цене, мы готовим себя к тому, что должны потребить их быстрее, чем обычно (Малахов, 2013б). Или, потратив избыточное время на поиск, мы, чтобы оправдать высокие затраты на него, покупаем больше, чем планировали вначале, увеличивая тем самым временной горизонт нашего выбора (Malakhov, 2014b). И в том, и в другом случае временной горизонт становится величиной переменной. Но именно гибкость временного горизонта обеспечивает аналитическое уравнивание предельных затрат поиска с его выгодой.

При этом жесткое условие отрицательного значения склонности к поиску $\partial L/\partial S < 0$ лишний раз говорит нам о том, что поиск и работа представляют собой альтернативные источники дохода потребителя. Это позволяет нам отказаться от большей детализации временного горизонта, принятой в исследованиях времени³. И под понятие «поиск» попадают все виды деятельности потребителя, так или иначе уменьшающее время работы ради экономии на цене. Это может быть и домашнее хозяйство, причем, не только приготовление пищи, но и самостоятельное послепродажное обслуживание купленных товаров ради экономии на цене сервисных и гарантийных услуг. Это могут быть и издержки сбора информации и, наконец, традиционные транспортные издержки поездки за дешевым товаром, причем поездки в оба конца. Такое внешнее усложнение структуры временного горизонта на самом деле является обыденным, поскольку, принимая решение о поездке, покупатель, конечно, берет в расчет не только время «туда», но и время «обратно». А, покупая автомобиль и выбирая опцию послепродажного обслуживания, он так или иначе оценивает будущую «головную боль» по подкачке шин, замене масла, свечей или даже мелкому кузовному ремонту. Неопределенность такого временного горизонта затрудняет расчет будущих денежных или трудовых потоков при помощи ставки процента. Мы понимаем, что, оценивая, например, будущую «головную боль» по обслуживанию автомобиля, покупатель руководствуется каким-то представлением о ставке процента. Но нам не требуется, как это пытаются вслед за М. Фридманом делать теория денег, определить эти субъективные правила, как это и не требуется самому покупателю. Цена продавца на послепродажное обслуживание уже актуализировала все будущие расходы, и перед покупателем просто ставится задача разобраться в разбросе цен, которые включают в себя не только стоимость товара, но и актуализированную стоимость его обслуживания. И

³ См. напр.: (Aguiar and Hurst, 2007a; 2007b; Alvarez-Cuadrado, 2007).

принятие решения о покупке просто свидетельствует о том, что будущая «головная боль» учтена, то есть тем или иным способом актуализирована. Поэтому мы с полным основанием имеем право рассматривать ситуацию выбора в статике, памятуя о том, что для статического выбора последовательность событий не имеет значения (*Leibenstein, 1950*).

Арбитраж и цена равновесия

Уточнив роль временного горизонта в процессе оптимального выбора, мы можем вернуться к вопросу «Что все-таки произойдет, если удовлетворяющий выбор не уравнивает предельные затраты поиска с его предельной выгодой?».

Допустим, что сделав удовлетворительный выбор, покупатель еще не уравнил предельные затраты поиска с его предельной выгодой и сохранил некоторый потенциал поиска, который он, в силу достигнутого удовлетворения, реализовать не хочет. Это предположение может быть представлено как:

$$\left| w \frac{\partial L}{\partial S} \right| = \left| -w \frac{L+S}{T} \right| < \left| \frac{\partial P}{\partial S} \right| \quad (9)$$

Наше предположение ведет к тому, что в случае неоптимального выбора готовность продать WTA будет ниже цены равновесия, или

$$\left| w \frac{L+S}{T} \right| < \left| \frac{\partial P}{\partial S} \right| \Rightarrow WTA = w(L+S) < P_e = -T \frac{\partial P}{\partial S} \quad (10)$$

Данная ситуация может быть представлена очень наглядно:

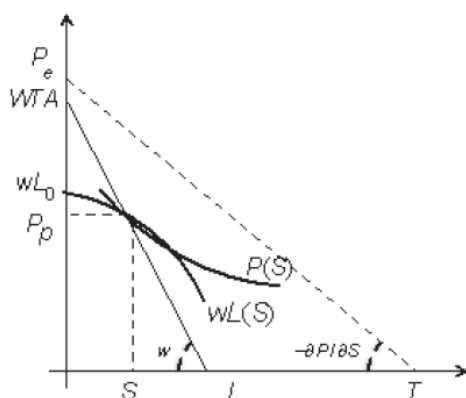


Рис. 5. Результат неоптимального потребительского выбора

Тысячу раз был прав Г. Беккер, когда говорил, что «экономический подход не ищет убежища в предположениях об ... иррациональности, довольстве уже имеющимся богатством или удобных сдвигах ad hoc в системе ценностей (то есть в предпочтениях)» (*Беккер, 1993. С. 29*). Наш удовлетворенный покупатель не может не использовать очевидной выгоды. Если поиск еще более низкой цены представляется достаточно проблематичным, то поиск покупателя, готового заплатить более высокую цену не вызывает вопросов. «Поисковик» моментально превращается из покупателя в продавца. Он направляется к «покупателю», живущему по соседству (в данном примере можно пренебречь затратами «поисковика» на этот маршрут, если представить, что низкодородный «поисковик» и высокодородный «покупатель» живут в одном доме, где окна дорогой квартиры «покупателя» выходят на центральную улицу, а окна дешевой квартиры «поисковика» упираются в стену соседней многоэтажной автостоянки), и продает ему товар на пороге его дорогой квартиры с выгодой для себя, равной величине $(P_e - WTA)$. И либо сам «поисковик» предложит цену чуть ниже обычной, которую

предлагают продавцы с доставкой на дом «покупателям», либо он просто увеличивает количество таких продавцов, что не может не снизить цену. Механизм арбитража будет работать. Цена равновесия будет снижаться до тех пор, пока «поисковику» перестанет быть выгодным перепродавать товар «покупателю», то есть, согласно логике неравенства (9), до тех пор, пока предельные затраты поиска не уравниваются с его предельной выгодой.

Этот простейший пример можно усложнять до бесконечности, начиная с того, что снижение цены равновесия автоматически увеличит группу «покупателей», поскольку новая цена может устроить и некоторых «поисковиков». Но логика останется прежней. Если покупка не уравнивает предельные затраты поиска с его предельной выгодой, то возникает возможность арбитража, который и устанавливает новую цену равновесия и уравнивает предельные величины поиска. Именно поэтому можно говорить, что если даже покупатель не руководствуется предельным подходом, а принимает удовлетворяющее его решение, то оно, если арбитража не происходит, является и оптимальным⁴.

В данном примере особняком стоит группа, которую нельзя отнести ни к «покупателям», ни к «поисковикам». Это маргинальная группа обитателей пригорода, у которых издержки поиска равны нулю, поскольку они покупают товары в соседнем коммерческом центре. Создается впечатление, что именно они прежде всего могут стать продавцами, поскольку, если время поездки в центр города и обратно равно для всех покупателей, то в силу низкой ставки заработной платы издержки путешествия в центр города у представителя маргинальной группы будут ниже, чем у «поисковика», имеющего более высокую заработную плату, но тратящего время на поездки в коммерческий центр и обратно, чтобы купить товар по низкой цене. Но нельзя забывать, что в случае «поисковика», живущего в центре и знающего месторасположение «покупателей», мы можем пренебречь издержками собственно поиска «покупателя», тогда как продавцу из маргинальной группы, помимо самого путешествия в центр города, придется еще и поискать «покупателей». Так что и в этом случае цена предложения будет стремиться к равновесной.

Таким образом, с точки зрения теории оптимального потребительского выбора в условиях устойчивого разброса цен арбитраж представляет собой механизм коррекции неоптимальных решений, в результате которой они становятся оптимальными на уровне цены равновесия. А сама равновесная цена уравнивается с минимальной готовностью платить потребителей с нулевыми издержками поиска и готовностью продавать потребителей с положительными издержками поиска.

Поведение продавцов и организация новых рынков

Данная статья не ставит своей задачей анализировать разнообразие продавцов и организацию ими продаж, которые также являются одним из факторов устойчивости разбросов цен. Однако одна черта поведения продавцов заслуживает внимания именно в контексте цены равновесия.

Очевидно, что продавцы, имея некоторое представление о различных уровнях готовности платить «покупателей», стремятся разбить эту группу на подгруппы путем той или иной формы ценовой дискриминации. И если дискриминация будет успешной, то появится новый рынок, замещающий, но не эквивалентный традиционному, поскольку он будет наполнять новые, более высокие цены тем или иным содержанием, например, в той же сфере послепродажного обслуживания. Новые услуги сразу разделяют традиционную группу «покупателей» на тех, которые будут готовы без вопросов платить новую цену, и тех, которые станут искать новые послепродажные услуги по более выгодной цене, то есть станут «поисковиками» на этом новом рынке.

⁴ Арбитраж может оказаться и невозможным, когда складывается совершенно противоположная ситуация, предельные издержки поиска превышают его предельную выгоду и, как следствие, готовность продать превышает цену равновесия. Если экономия на масштабе поиска (Malakhov, 2014b) невозможна, то невозможен и арбитраж. Такой покупатель несет убыток. А если таких покупателей становится много и когда издержки поиска включают в себя некоторую общую для всех фиксированную величину, то может возникнуть и провал рынка (market failure).

Другой, достаточно распространенной формой дискриминации является эксплуатация «эффекта сноба» и организация эксклюзивного, близкого к монопольному, предложения традиционных товаров с расширенными потребительскими характеристиками. Данная тенденция очень широко распространена в автомобильном бизнесе. И если продавцам удастся в новой ценовой нише выявить группу покупателей с нулевыми издержками поиска, то мы можем сказать, что появился новый рынок, спрос и цену равновесия на котором диктуют «новые покупатели».

Заключение

Таким образом, «закон единой цены» дополняется очень существенным замечанием – рынок и равновесная цена возникают только в том случае, если среди потребителей образуется группа «покупателей» с нулевыми издержками поиска. В этом случае цена равновесия будет формироваться на уровне минимальной среди «покупателей» готовности платить, с которой будет уравниваться готовность продавать потребителей с положительными издержками поиска. Если потребители с положительными издержками поиска уравнивают их предельное значение с предельной выгодой, то возникает устойчивый разброс цен, в котором цены покупок потребителей с положительными издержками поиска будут ниже цены равновесия, которая в этом случае также имеет устойчивый характер. Если потребители с положительными издержками поиска не уравнивают их предельное значение с предельной выгодой поиска, то возникает возможность арбитража. Арбитраж снижает цену равновесия до тех пор, когда покупателям с положительными издержками поиска становится невыгодным перепродавать товар покупателям с нулевыми издержками поиска, то есть когда предельные затраты поиска уравниваются с его предельной выгодой.

Анализ процесса оптимизации потребительского выбора в условиях свободы арбитража демонстрирует ошибочность ставшего уже каноническим вывода П. Даймонда, что положительные издержки поиска устанавливают цену равновесия на уровне монопольной (*Diamond, 1971*). Если готовность продавать покупателей с положительными издержками поиска будет формироваться на уровне цены монополии, то такие покупатели откажутся от поиска, который перестанет быть необходимым, но они будут вынуждены увеличить время работы для оплаты товара. Иными словами, индивидуальное предложение труда L увеличится на бывшее время поиска S , что автоматически приведет к увеличению предложения труда на рынке и приведет к снижению ставок заработной платы, делая недостижимым монопольный уровень цены.

Традиционно установлению монопольной цены препятствует институциональное регулирование, защищающее интересы продавцов в выбранных ими ценовых нишах. Но, как мы видим, именно эти процедуры и препятствуют арбитражу. Так, лицензирование продавцов не позволяет «поисковикам» превращаться из покупателей в продавцов. Но это означает, что ранее сделанные неоптимальные потребительские решения так и останутся неоптимальными. И здесь возникает очень интересный вопрос, явно выходящий за рамки данной статьи, который может стать предметом очень серьезного анализа и достаточно парадоксальных выводов, – если на рынках с положительными издержками поиска монопольная цена не будет устанавливаться автоматически, то антимонопольное регулирование, направленное на снижение социальных издержек, может оказаться избыточным в том случае, если оно блокирует оптимизацию потребительских решений, а совокупные социальные издержки неоптимальных потребительских решений оказываются сопоставимыми с гипотетическими потерями локальных монопольных рынков, в которые превращаются защищаемые институтами ценовые ниши локальных продавцов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Беккер Г. (1993). Экономический анализ и человеческое поведение // *THESIS*, Вып. 1, с. 24-40.
- Малахов С. (2003). Трансакционные издержки, экономический рост и предложением труда // *Вопросы экономики*, № 9, с. 41-61.
- Малахов С. (2011). Оптимальный потребительский выбор в условиях последовательного поиска // *Экономическая политика*, № 4, с. 148-168.
- Малахов С. (2013а). Эффект Веблена, предельная полезность денег и денежная иллюзия // *Журнал институциональной экономики*, № 3 (5), с. 58-80.
- Малахов С. (2013б). К вопросу о возможности синтеза концепции удовлетворяющего поиска и неоклассической доктрины // *Economics*, № II, с. 86-105.
- Малахов С. (2014). Метаморфозы удовлетворительного оптимального выбора на несовершенных рынках: отношение к неравенству, избегание риска и семейный альтруизм // *Журнал институциональной экономики*, № 3(6), с. 54-66.
- Adams F. A. (1997). Search Costs and Price Dispersion in a Localized, Homogenous Product Market: Some Empirical Evidence // *Review of Industrial Organization*, no. 12(5-6), pp. 801-808.
- Aguilar M. and Hurst E. (2007a). Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time Over Five Decades // *Quarterly Journal of Economics*, no. 122(3), pp. 969-1006.
- Aguilar M. and Hurst E. (2007b). Life-Cycle Prices and Production // *American Economic Review*, no. 97(3), pp. 1533-1559.
- Alvarez-Cuadrado F. (2007). Envy, leisure, and restrictions on working Hours // *Canadian Journal of Economics*, no. 40, pp. 1286-1310.
- Baye M., Morgan J. and Sholten P. (2006). Information, Search, and Price Dispersion. In: T. Hendershott (Eds.) *Economics and Information Systems*, vol.1. Amsterdam: Elsevier, pp. 323-376.
- Burdett K. and Judd K. (1983). Equilibrium Price Dispersion // *Econometrica*, no. 51(4), pp. 955-969.
- Carlson J. A. and McAfee R. P. (1983). Discrete Equilibrium Price Dispersion // *Journal of Political Economy*, no. 91(3), pp. 480-493.
- Diamond P. (1971). A Model of Price Adjustment // *Journal of Economic Theory*, no. 3, pp. 156-168.
- Diamond P. (1987). Consumer Differences and Prices in a Search Model // *Quarterly Journal of Economics*, no. 102, pp. 429-436.
- Fishman A. (1992). Search Technology, Staggered Price-Setting, and Price Dispersion // *American Economic Review*, no. 82(1), pp. 287-298.
- Hanemann W. M. (1991). Willingness to Pay and Willingness to Accept: how much can they differ? // *American Economic Review*, no. 81(3), pp. 635-647.
- Janssen M. and Moraga-González J. L. (2004). Strategic Pricing, Consumer Search and the Number of Firms // *Review of Economic Studies*, no. 71(4), pp. 1089-1118.
- Janssen M., Moraga-González J. L. and Wildenbeest M. (2005). Truly Costly Sequential Search and Oligopolistic Pricing // *International Journal of Industrial Organization*, no. 23(5), pp. 451-466.
- Lach S. (2002). Existence and Persistence of Price Dispersion: An Empirical Analysis // *Review of Economics and Statistics*, no. 84(3), pp. 433-444.
- Leibenstein H. (1950). Bandwagon, snob, and Veblen effects in the theory of consumers' demand // *Quarterly Journal of Economics*, no. 64(2), pp. 183-207.
- Malakhov S. (2013). Money Flexibility and Optimal Consumption-Leisure Choice // *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*, no. IV(1), pp. 77-88.
- Malakhov S. (2014a). Satisficing Decision Procedure and Optimal Consumption-Leisure Choice // *International Journal of Social Science Research*, no. 2(2), pp. 138-151 (<http://dx.doi.org/10.5296/ijssr.v2i2.6158>).
- Malakhov S. (2014b). Sunk Costs of Consumer Search: Economic Rationality of Satisficing Decision // *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*, no. 1(9), pp. 53-62.

Malakhov S. (2014c). Willingness to Overpay for Insurance and for Consumer Credit: Search and Risk Behavior under Price Dispersion // *Expert Journal of Economics*, no. 2(3), pp. 109-119.

Malakhov S. (2015). Propensity to Search: common, leisure, and labor models of behavior // *Expert Journal of Economics*, no. 3(1), pp. 63-76.

Manning R. (1997). Budget-Constrained Search // *European Economic Review*, no. 41(9), pp. 1817-1834.

Pratt J. W., Wise D. A. and Zeckhauser R. I. (1979). Price Differences in Almost Competitive Markets // *Quarterly Journal of Economics*, no. 93, pp. 189-211.

Reinsdorf M. (1994). New Evidence on the Relation Between Inflation and Price Dispersion // *American Economic Review*, no. 84(3), pp. 720-731.

Rosenthal R. W. (1980). A Model in Which an Increase in the Number of Sellers Leads to a Higher Price // *Econometrica*, no. 48(6), pp. 1575-1579.

Rothschild M. (1974). Searching for the Lowest Price When the Distribution of Prices Is Unknown // *Journal of Political Economy*, no. 82(4), pp. 689-711.

Salop S. and Stiglitz J. (1977). Bargains and Ripoffs: A Model of Monopolistically Competitive Price Dispersion // *The Review of Economic Studies*, no. 44, pp. 493-510.

Salop S. and Stiglitz J. E. (1982). The Theory of Sales: A Simple Model of Equilibrium Price Dispersion with Identical Agents // *American Economic Review*, no. 72(5), pp. 1121-1130.

Stahl D. O. (1989). Oligopolistic Pricing with Sequential Consumer Search // *American Economic Review*, no. 79(4), pp. 700-712.

Stigler G. (1961). The Economics of Information // *Journal of Political Economy*, no. 69(3), pp. 213-225.

Stiglitz J. E. (1979). Equilibrium in Product Markets with Imperfect Information // *American Economic Review*, no. 69(2), pp. 339-345.

Varian H. R. (1980). A Model of Sales // *American Economic Review*, no. 70(4), pp. 651-659.

REFERENCES

Adams F. A. (1997). Search Costs and Price Dispersion in a Localized, Homogenous Product Market: Some Empirical Evidence. *Review of Industrial Organization*, no. 12(5-6), pp. 801-808.

Aguiar M. and Hurst E. (2007a). Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time Over Five Decades. *Quarterly Journal of Economics*, no. 122(3), pp. 969-1006.

Aguiar M. and Hurst E. (2007b). Life-Cycle Prices and Production. *American Economic Review*, no. 97(3), pp. 1533-1559.

Alvarez-Cuadrado F. (2007). Envy, leisure, and restrictions on working Hours. *Canadian Journal of Economics*, no. 40, pp. 1286-1310.

Baye M., Morgan J. and Sholten P. (2006). Information, Search, and Price Dispersion. In: T. Hendershott (Eds.) *Economics and Information Systems*, vol.1. Amsterdam, Elsevier, pp. 323-376.

Becker G. (1993). Economic Analysis and Human Behavior. *THESIS*, vol. 1, pp. 24-40. (In Russian).

Burdett K. and Judd K. (1983). Equilibrium Price Dispersion. *Econometrica*, no. 51(4), pp. 955-969.

Carlson J. A. and McAfee R. P. (1983). Discrete Equilibrium Price Dispersion. *Journal of Political Economy*, no. 91(3), pp. 480-493.

Diamond P. (1971). A Model of Price Adjustment. *Journal of Economic Theory*, no. 3, pp. 156-168.

Diamond P. (1987). Consumer Differences and Prices in a Search Model. *Quarterly Journal of Economics*, no. 102, pp. 429-436.

Fishman A. (1992). Search Technology, Staggered Price-Setting, and Price Dispersion. *American Economic Review*, no. 82(1), pp. 287-298.

- Hanemann W. M. (1991). Willingness to Pay and Willingness to Accept: how much can they differ? *American Economic Review*, no. 81(3), pp. 635-647.
- Janssen M. and Moraga-González J. L. (2004). Strategic Pricing, Consumer Search and the Number of Firms. *Review of Economic Studies*, no. 71(4), pp. 1089-1118.
- Janssen M., Moraga-González J. L. and Wildenbeest M. (2005). Truly Costly Sequential Search and Oligopolistic Pricing. *International Journal of Industrial Organization*, no. 23(5), pp. 451-466.
- Lach S. (2002). Existence and Persistence of Price Dispersion: An Empirical Analysis. *Review of Economics and Statistics*, no. 84(3), pp. 433-444.
- Leibenstein H. (1950). Bandwagon, snob, and Veblen effects in the theory of consumers' demand. *Quarterly Journal of Economics*, no. 64(2), pp. 183-207.
- Malakhov S. (2003). Transaction Cost, Economic Growth, and Labor Supply. *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, pp. 41-61. (In Russian).
- Malakhov S. (2011). Optimal Consumer Search under Conditions of Sequential Search. *Economic Policy*, no. 4, pp. 148-168. (In Russian).
- Malakhov S. (2013a). Veblen Effect, Marginal Utility of Money, and Money Illusion. *Journal of Institutional Studies*, no. 3(5), pp. 58-80. (In Russian).
- Malakhov S. (2013b). A note on the synthesis of the satisficing concept and the neoclassical theory. *Economics*, no. II, pp. 86-105. (In Russian).
- Malakhov S. (2013c). Money Flexibility and Optimal Consumption-Leisure Choice. *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*, no. IV(1), pp. 77-88.
- Malakhov S. (2014a). Satisficing Decision Procedure and Optimal Consumption-Leisure Choice. *International Journal of Social Science Research*, no. 2(2), pp. 138-151 (<http://dx.doi.org/10.5296/ijssr.v2i2.6158>).
- Malakhov S. (2014b). Sunk Costs of Consumer Search: Economic Rationality of Satisficing Decision. *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*, no. 1(9), pp. 53-62.
- Malakhov S. (2014c). Willingness to Overpay for Insurance and for Consumer Credit: Search and Risk Behavior under Price Dispersion. *Expert Journal of Economics*, no. 2(3), pp. 109-119.
- Malakhov S. (2014d). Metamorphoses of satisficing optimal consumption-leisure choice: inequality aversion, risk aversion, and family altruism. *Journal of Institutional Studies*, no. 3(6), pp. 54-66. (In Russian).
- Malakhov S. (2015). Propensity to Search: common, leisure, and labor models of behavior. *Expert Journal of Economics*, no. 3(1), pp. 63-76.
- Manning R. (1997). Budget-Constrained Search. *European Economic Review*, no. 41(9), pp. 1817-1834.
- Pratt J. W., Wise D. A. and Zeckhauser R. I. (1979). Price Differences in Almost Competitive Markets. *Quarterly Journal of Economics*, no. 93, pp. 189-211.
- Reinsdorf M. (1994). New Evidence on the Relation Between Inflation and Price Dispersion. *American Economic Review*, no. 84(3), pp. 720-731.
- Rosenthal R. W. (1980). A Model in Which an Increase in the Number of Sellers Leads to a Higher Price. *Econometrica*, no. 48(6), pp. 1575-1579.
- Rothschild M. (1974). Searching for the Lowest Price When the Distribution of Prices Is Unknown. *Journal of Political Economy*, no. 82(4), pp. 689-711.
- Salop S. and Stiglitz J. (1977). Bargains and Ripoffs: A Model of Monopolistically Competitive Price Dispersion. *The Review of Economic Studies*, no. 44, pp. 493-510.
- Salop S. and Stiglitz J. E. (1982). The Theory of Sales: A Simple Model of Equilibrium Price Dispersion with Identical Agents. *American Economic Review*, no. 72(5), pp. 1121-1130.
- Stahl D. O. (1989). Oligopolistic Pricing with Sequential Consumer Search. *American Economic Review*, no. 79(4), pp. 700-712.
- Stigler G. (1961). The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, no. 69(3), pp. 213-225.

Stiglitz J. E. (1979). Equilibrium in Product Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, no. 69(2), pp. 339-345.

Varian H. R. (1980). A Model of Sales. *American Economic Review*, no. 70(4), pp. 651-659.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ*

МАЛКИНА МАРИНА ЮРЬЕВНА,

доктор экономических наук,
профессор кафедры экономической теории и методологии,
Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н. И. Лобачевского, г. Нижний Новгород,
e-mail: mmmiri@yandex.ru

Предметом исследования данной статьи является межличностное неравенство доходов в России и в мире и его институциональные основы. На базе углубленного анализа литературы исследуются причины и последствия неравенства, его взаимосвязи с экономическим развитием. Выделены четыре основные причины неравенства доходов: естественные и приобретенные качества людей; статусные различия и их ограничения; различия в производительности труда и особенностях развития отраслей; распределение накопленного имущества, а также динамика доходов на активы и особенности их оценки. С помощью расчета ряда обобщающих коэффициентов (вариации, Джини, Гувера, Тейла, Тейла-Бернулли, Аткинсона) для российской экономики подтверждена положительная связь между среднеотраслевым уровнем заработной платы и ее внутриотраслевой дифференциацией, в большей степени проявляющаяся в негосударственном секторе экономики. Обнаружено сближение степени дифференциации зарплат в государственном секторе экономики России с негосударственным сектором, при отсутствии в первом связи внутриотраслевых различий заработной платы с ее среднеотраслевым уровнем, что позволило сделать вывод об ухудшении институциональной среды в госсекторе.

Во второй части работы выделяются и анализируются два подхода к влиянию институциональной среды на неравенство: подход Т. Пикетти (согласно которому растущее неравенство есть результат закономерного функционирования рыночных институтов вообще), подход Д. Асемоглу и др. (неравенство связано с качеством институтов в конкретной среде, которое формируется во многом эндогенно). Склоняясь больше ко второй точке зрения, мы исследуем связь неравенства с взаимно обуславливающими друг друга политическими и экономическими институтами. Отдельно исследуется влияние на неравенство в распределении доходов институтов рынка труда и общественного сектора экономики, а также степени открытости экономики. Обобщаются подходы к воздействию неравенства в распределении доходов на экономическое развитие, политические процессы и социальное самочувствие населения. Выдвигается ряд предложений по управлению институциональной средой в целях снижения неравенства и его приближения к некоему оптимальному для экономики уровню.

Ключевые слова: неравенство; доходы; зарплата; дифференциация; индексы; институциональная среда; кривая Кузнеця; благосостояние.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ. Проект «Взаимосвязь неравномерности распределения доходов с экономическим развитием регионов Российской Федерации» № 15-02-00638.

INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF INCOME INEQUALITY IN MODERN ECONOMY

MALKINA MARINA, YU.,

*Doctor of Economics (DSc),
Professor of the Department of Economic Theory and Methodology,
Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod, Nizhny Novgorod,
e-mail: mmuri@yandex.ru*

The subject of this paper is interpersonal income inequality in Russia and in the world and its institutional framework. On the basis of in-depth analysis of the literature we explore the causes and consequences of inequality and its relationship with economic development. We distinguish four basic causes of income inequality: natural and acquired features of people; status differences and their limitations; differences in productivity and development peculiarities in various industries; uneven distribution of accumulated property, as well as the return on assets in dynamics and assets assessment characteristics. By means of the calculation of a number of generalizing measures (coefficient of variation, Gini, Hoover, Theil, Theil-Bernoulli and Atkinson indexes) for the Russian economy we revealed a positive relationship between the average level of wages in industries and its intra-differentiation, which is more typical for the private sector of the economy. At the same time it has been found convergence in salaries differentiation in the public sector of the Russian economy to salaries differentiation in the private sector, while there is not confirmed any correlation between wage level and intra-wage differences in the public sector industries. It enabled us to conclude about the deterioration of the institutional environment in the public sector.

In the second part of our paper we compared two approaches to the role of institutional environment in inequality: the approach of T. Piketty (according to which rising inequality is the result of market laws and market institutions in general), and the approach of D. Acemoglu and others (inequality is due to the bad quality of institutions, which is formed largely endogenously in a particular environment). Bending over to the second point of view, we analyzed the relationship between inequality and interdependence of political and economic institutions. In particular, we examined the impact of the labor market and the public finance institutions, as well as the degree of openness of the economy on income inequality. The paper summarizes the approaches to the effects of income inequality on economic development, political processes and social well-being of population. It puts forward a number of proposals to manage institutional environment in order to bring inequality closer to its optimal economic level.

Keywords: *inequality; income; salary; differentiation indices; institutional environment; Kuznets curve; wealth.*

JEL: D31, O43.

Неравенство доходов населения в последнее время превратилось в одну из наиболее важных тем экономических исследований. Вышедшая в 2013 году книга Т. Пикетти «Капитал в 21 веке» (перевод на русский язык: (Пикетти, 2015)), ставшая экономическим бестселлером последних лет, в большей своей части посвящена растущему неравенству в современном мире. Нобелевская премия по экономике 2015 года присуждена британскому и шведскому экономисту А. Дитону «за анализ потребления, бедности и благосостояния», в котором проблеме неравенства также уделялось весьма важное место. Причинам, взаимосвязям и последствиям неравенства доходов посвящали свои исследования такие известные зарубежные экономисты, как Д. Асемоглу, Г. Колодко, П. Кругман, Дж. Стиглиц и др. Проблема неравенства доходов является ключевой темой исследований Э. Аткинсона, Э. Саэза, Б. Милановича и др.

Исследователей, как правило, интересуют три среза неравенства: 1) масштабы неравенства и их динамика; 2) неравенство, обусловленное бедностью; 3) доходы 1% наиболее обеспеченных людей¹. Для измерения неравенства существует ряд подходов и обобщающих коэффициентов (коэффициенты вариации, Джини, Тейла, Аткинсона и пр.). Однако, по справедливому утверждению Т. Пикетти, общие коэффициенты неравномерности доходов не столько проясняют, сколько вуалируют неравенство, представляя его в некотором обобщенном виде, тогда как для исследователя должно представлять интерес само распределение доходов между группами (Пикетти, 2015. С. 264-265). По мнению ученого, наибольшего внимания должны заслуживать доходы бедных и доходы верхней децили или перцентиля (1%). Отечественные исследователи Шевяков А. Ю. и Кирута А. Я., использовавшие в качестве измерителя неравенства коэффициент Джини, предложили разграничивать разные типы неравенства - обусловленного концентрацией и поляризацией доходов (Шевяков и Кирута, 2009). Для выявления неравенства внутри групп и между группами зарубежными исследователями используется декомпозиция коэффициента вариации и индекса Тейла. Индекс Тейла, в основе которого лежат логарифмические шкалы оценки, обычно также представляется в двух видах – как показатель энтропии Тейла, проявляющий чувствительность к неравенству в верхней группе доходов, и показатель Тейла-Бернулли, проявляющий чувствительность к неравенству в нижней группе (Балацкий и Саакянц, 2006). В некоторых более поздних исследованиях были предложены также подходы к декомпозиции коэффициента Джини (Rogerson, 2013), хотя ранее считалась одним из его недостатков невозможность разделения на субгруппы и выявления факторов.

Для исследования неравенства обычно используются данные о распределении доходов, а также потребления и богатства. Отдельные исследователи за основу берут данные об индивидуальных доходах, потреблении и богатстве, другие – о доходах, потреблении и богатстве домохозяйств (особенно учитывая тот факт, что ими формируются общие фонды денежных средств, а некоторые приобретаемые товары являются благами совместного пользования). Также исследуется распределение совокупных и располагаемых доходов (остающихся после уплаты налогов), проводится декомпозиция неравенства доходов, формируемых за счет разных источников (Cowell and Fiorio, 2011; Суворов и др., 2014). Наконец, современные исследователи изучают разные типы неравенства в распределении доходов: межличностное, межрегиональное и даже межэтническое (например, Alesina, Michalopoulos and Papaioannou, 2016)).

Причины неравенства

Неравенство может быть обусловлено целым комплексом причин, которые можно сгруппировать следующим образом.

1. *Естественные и приобретенные различия людей.* Люди отличаются по своим интеллектуальным и физическим способностям, состоянию здоровья, психологическим качествам (в частности, предприимчивости и деловитости, склонности к риску, коммуникабельности), мобильности, уровню образования, контактными группам (семья и пр.). Важную роль в развитии возможностей человека играют стартовые условия, наследуемое богатство и полезные связи и пр. В связи с этим в зарубежной литературе выделяется ряд исследований, объясняющих неравенство доходов населения различиями в качестве человеческого капитала (endowments). Например, в (Erosa, Koreschkova and Restuccia, 2010) исследуется взаимосвязь между инвестициями в человеческий капитал, производительностью фактора труд и дифференциацией доходов. Ряд работ, например (Lynn and Vanhanen, 2012), посвящен анализу взаимосвязей интеллектуальных способностей людей, измеряемых в частности IQ, и уровня среднедушевых доходов, в том числе на межнациональном уровне.

¹ Например, в США совокупные доходы 1% наиболее обеспеченных домохозяйств выросли с 8% в 1979 году до 17% в 2007 году (Howarth and Kennedy, 2016. P. 232).

2. *Статусные различия.* Данная группа факторов тесно связана с предыдущей, но в то же время может рассматриваться как самостоятельная. Занимаемые должности становятся источником дополнительной ренты в тех сферах деятельности, где существуют определенные преимущества, либо открыт доступ к общественным ресурсам. По словам А. Ю. Шевякова и А. Я. Кируты, «за счет экономических, институциональных и организационных барьеров неравенство доходов может превосходить (и часто на самом деле значительно превосходит) неравенство человеческих характеристик» (Шевяков и Кирута, 2009. С. 17). А «... статусные позиции в корпоративных и государственных организационных структурах тоже являются источниками социально-экономических преимуществ, конвертируемых в богатство» (Там же. С. 18). Накопление богатства и достижение высоких статусов в этих структурах «не связаны однозначно с человеческими способностями и часто зависят от наличия влиятельных связей, использования инсайдерской информации и других аспектов асимметрии информации и доступных возможностей» (Там же. С. 18). В таких случаях выгоду приносят не только инвестиции в человеческий капитал, но и инвестиции в связи и отношения.

В экономиках со слабой институциональной средой, низким качеством институтов важную роль в продвижении людей играет блат (Барсукова и Леденева, 2014; Малкина, 2015). В таких экономиках приобретённый статус человека связан не только (а иногда и не столько) с его заслугами, сколько с реализуемыми стратегиями продвижения к власти. С другой стороны, приобретенный статус не только и столько порождает круг обязанностей и масштаб ответственности, сколько возможность неподконтрольного распоряжения финансовыми ресурсами, а также использования власти для получения услуг разного характера от других людей, в том числе в форме лояльности.

3. *Различия в сферах деятельности, занятости в отраслях экономики.* В любой диверсифицированной экономике наблюдаются отраслевые различия в уровне заработной платы у работников схожих профессий, занимающих схожие должности. Это объясняется, прежде всего, разной конкурентностью отраслевых рынков, наличием естественных и искусственных барьеров доступа в них. Очевидно, зарплата бухгалтера в ПАО «Газпром» в разы отличается от зарплаты бухгалтера на каком-нибудь предприятии машиностроения и тем более в небольшом магазине. Масштабы деятельности компании также влияют на доходы работников. Однако конкурентность рынков в немалой степени является фактором институциональным, зависящим от проводимой в стране политики поддержки конкуренции, особенностей реализации антимонопольной политики, а также от степени открытости экономики и мобильности ресурсов.

Кроме того, в условиях открытости экономики доходы в некоторых отраслях подвержены существенному воздействию конъюнктурных факторов глобального характера. Противоположная движению мировых цен экспортируемых товаров динамика валютного курса позволяет частично нивелировать эти колебания, но само воздействие конъюнктурных факторов не исчезает. Колебания валютного курса оказывают существенное влияние на расходы и доходы, а также в целом финансовое состояние предприятий, зависящих от поставок импортного сырья, материалов и оборудования. В целом, открытость экономики приводит к разной зависимости доходов разных отраслей и секторов от внешней конъюнктуры, что сказывается на дифференциации доходов в масштабах страны. Также отрасли и секторы экономики по-разному реагируют на экономический цикл. Например, банковская сфера развивается проциклично, и доходы в ней во время подъема экономики растут, а во время спада – падают. Все эти факторы влияют на дифференциацию доходов и ее динамику.

Проанализируем отраслевые различия в заработной плате применительно к видам экономической деятельности и некоторым отдельно выделяемым внутри них отраслям (см. табл. 1, столбец 1). Эти различия в значительной степени объясняются

различиями в номинальной производительности труда в рассматриваемых ВЭД и отраслях. Однако нами обнаружен еще один эффект – в тех отраслях, где выше средний уровень заработной платы, как правило, выше и степень ее внутриотраслевой дифференциации, рассчитанной на основе коэффициента фондов и среднего квадратического отклонения (см. табл. 1, столбцы 2 и 3). Связь между уровнем заработной платы и ее дифференциацией в отраслях представлена на рис. 1.

Таблица 1

**Средняя заработная плата и ее дифференциация в ВЭД и некоторых
отраслях промышленности**
(на апрель 2013 г.)

	Средняя заработ- ная плата, рублей*	Внутриот- раслевое СКО зара- ботной платы**	Соотношение средней заработной платы 10% работников с наибольшей и 10% работ- ников с наименьшей заработной платой, в разах*
А	1	2	3
Все ВЭД	29452,8	29928,3	15,8
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	16020,8	12584,6	8,7
Рыболовство, рыбоводство	41553,4	47526,9	н/д
Добыча полезных ископаемых	50234,4	38665,2	11,9
Обрабатывающие производства	28999,3	25424,3	10,2
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	24505,8	22905,2	10,3
Текстильное и швейное производство; производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	16944,9	13715,8	8,5
Обработка древесины и производство изделий из дерева; целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	28642,3	31775,4	13,5
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов; химическое производство; производство резиновых и пластмассовых изделий	34881,1	35052,8	11,7
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	26122,8	20657,5	8,4
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	31780,2	22984,9	8,4
Производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств и оборудования	29632,3	23939,8	9
Прочие производства	23231,8	18528,6	9,6

Окончание Табл. 1

	Средняя заработ- ная плата, рублей*	Внутриот- раслевое СКО зара- ботной платы**	Соотношение средней заработной платы 10% работников с наибольшей и 10% работ- ников с наименьшей заработной платой, в размах*
А	1	2	3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	29513,3	25016,0	10,5
Строительство	34260,7	28570,2	12,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	31480,3	40289,7	19,6
Гостиницы и рестораны	23211,6	22120,2	10,7
Транспорт и связь	33798,4	29744,1	13,8
Транспорт	35611,6	29047,4	н/д
Связь	27883,6	31324,3	н/д
Финансовая деятельность	54970,7	60165,0	21,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	38444	40773,4	20,4
Научные исследования и разработки	41972,7	35105,7	13,7
Государственное управление; обязательное социальное обеспечение; деятельность экстерриториальных организаций	35576,2	25352,2	11,3
Образование	20451,9	17793,0	11,9
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	21039	18200,0	11
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	23307,8	37320,3	18,7
Деятельность по организации отдыха, развлечений, культуры и спорта	22969,9	38755,3	19,3

Источник: *Данные выборочных обследований Федеральной службы государственной статистики на апрель 2013 г. (Социальное положение и уровень жизни населения России - 2014 г.; Труд и занятость в России - 2015 г.

(http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/ - Дата обращения: 08.01.2016)).

** Расчеты автора на основе указанных источников.

Данный результат, полученный на отраслевом уровне, подтверждает обнаруженную ранее закономерность для регионального уровня. А именно: в регионах с более высоким уровнем среднедушевых реальных доходов дифференциация доходов оказывается выше (Малкина, 2014а), а также развитие большинства регионов сопровождается ростом дифференциации доходов населения (Малкина, 2014б).

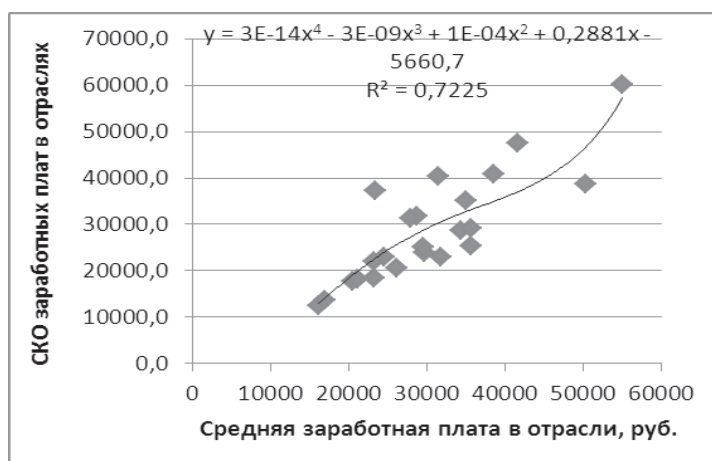


Рис. 1. Связь между среднеотраслевым уровнем заработной платы и ее внутриотраслевой дифференциацией для основных видов экономической деятельности и отраслей промышленности

Определенный интерес представляет также сравнение заработных плат в государственном и негосударственном секторах экономики. На апрель 2015 года, согласно данным выборочного обследования Росстата, средняя зарплата в государственном секторе была значительно меньше (29403,3 руб.), чем в негосударственном секторе экономики (39150,9 руб.). Однако интерес представляет и дифференциация заработных плат внутри данных секторов. Для этого нами были проведены дополнительные расчеты следующих коэффициентов дифференциации:

1) коэффициент Джини, нормированный путем удлинения шкалы в $n/(n - 1)$ раз (о необходимости чего пишет (Глуценко, 2015)):

$$G = \frac{n}{n-1} \cdot \left(1 - \left[\sum_{i=1}^n (X_i + X_{i-1}) \cdot \eta_i \right] \right),$$

→

где: $i=1, n$ - группы получателей, ранжированные в порядке увеличения средней заработной платы;

$$X_i = \sum_{i=1}^i x_i$$

- кумулятивная доля зарплаты, приходящейся на группы от 1-ой до i -ой включительно;

x_i - доля i -ой группы получателей в общем фонде заработной платы;

η_i - доля количества получателей в i -ой группе.

Коэффициент Джини является универсальным измерителем дифференциации доходов, но он не позволяет идентифицировать, в какой части кривой Лоренца произошла концентрация неравенства;

2) индекс Гувера, также известный как «индекс Робин Гуда», - рассчитывается как максимальный по длине вертикальный отрезок, образуемый между кривой Лоренца и линией абсолютного равенства, или по формуле:

$$H = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |x_i - \eta_i|.$$

Этот индекс показывает, какая часть дохода богатых должна быть перераспределена в пользу бедных, чтобы достичь абсолютно равномерного распределения доходов;

3) индекс обобщенной энтропии Тейла:

$$Th = \sum_{i=1}^n \eta_i \cdot \left(d_i / \bar{d}_i \right) \cdot \ln \left(d_i / \bar{d}_i \right) = \sum_{i=1}^n x_i \cdot \ln \left(\frac{x_i}{\eta_i} \right),$$

где: d_i - средняя зарплата в i -ой группе; $\bar{d}$ - средняя зарплата во всех группах. Данный измеритель реагирует в большей степени на изменение дифференциации в верхней части шкалы распределения (то есть у получателей более высокой зарплаты);

4) индекса Тейла-Бернулли:

$$Th_B = -\sum_{i=1}^n \eta_i \cdot \ln\left(d_i / \bar{d}\right) = -\sum_{i=1}^n \eta_i \cdot \ln\left(\frac{x_i}{\eta_i}\right).$$

Этот индекс больше реагирует на изменение дифференциации в нижней части шкалы распределения (то есть у получателей более низкой зарплаты);

Для нормировки обоих индексов Тейла используем интегральную функцию распределения: $Th^* = 1 - e^{-IT}$;

5) индекса Аткинсона (для $\varepsilon \geq 0$, $\varepsilon \neq 1$):

$$I_A = 1 - \frac{1}{\bar{d}} \cdot \left(\sum_{i=1}^n (d_i^{1-\varepsilon} \cdot \eta_i) \right)^{1/(1-\varepsilon)}.$$

Индекс Аткинсона строится на основе степенной функции полезности дохода и позволяет учитывать коэффициент неприятия неравенства (который, как правило, берут в пределах 1,7-2,5). В нашем расчете используем его среднее значение $\varepsilon = 2$.

В табл. 2 приведены результаты расчета пяти измерителей дифференциации доходов применительно к распределению заработных плат в государственном, негосударственном секторах экономики и в целом по обоим секторам в 2002, 2007, 2011, 2013 и 2015 годах. В основе расчетов лежит официальная информация о распределении заработной платы, предоставляемая ФСГС на основе данных выборочных наблюдений.

Таблица 2

Показатели дифференциации заработных плат в секторах российской экономики (на апрель соответствующего года)

Организации:	Коэффициенты/годы				
	Джини				
	2002	2007	2011	2013	2015
всех форм собственности;	0,5221	0,4675	0,4208	0,4171	0,4174
государственной собственности;	0,4483	0,4517	0,4210	0,4219	0,4169
негосударственной собственности	0,5624	0,4680	0,4018	0,4041	0,4076
	Гувера				
	2002	2007	2011	2013	2015
	2002	2007	2011	2013	2015
всех форм собственности;	0,3596	0,3197	0,2908	0,2876	0,2849
государственной собственности;	0,3078	0,3073	0,2904	0,2930	0,2874
негосударственной собственности	0,3889	0,3227	0,2799	0,2801	0,2789
	Тейла				
	2002	2007	2011	2013	2015
	2002	2007	2011	2013	2015
всех форм собственности;	0,3825	0,2836	0,2316	0,2287	0,2331
государственной собственности;	0,2852	0,2682	0,2343	0,2336	0,2315
негосударственной собственности	0,4222	0,2813	0,2113	0,2159	0,2235
	Тейла-Бернулли				
	2002	2007	2011	2013	2015
	2002	2007	2011	2013	2015
всех форм собственности;	0,3725	0,2966	0,2397	0,2362	0,2356
государственной собственности;	0,2818	0,2773	0,2374	0,2401	0,2377
негосударственной собственности	0,4352	0,3008	0,2224	0,2226	0,2229
	Аткинсона ($\varepsilon=2$)				
	2002	2007	2011	2013	2015
	2002	2007	2011	2013	2015
всех форм собственности;	0,6300	0,5298	0,4253	0,4211	0,4203
государственной собственности;	0,5060	0,4962	0,4153	0,4238	0,4259
негосударственной собственности	0,7171	0,5494	0,4068	0,4017	0,3939

Источник: рассчитано автором по данным ежегодного сборника ФСГС:

«Социальное положение и уровень жизни населения России». (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138698314188 -

Дата обращения: 09.02.2016).

Все коэффициенты указывают на снижение дифференциации заработных плат в экономике, но уже в 2011 году эта динамика существенно замедлилась. Согласно расчету индекса Гувера, если в 2002 году для выравнивания средней заработной платы требовалось перераспределение 36% ее общего фонда, то в 2015 году – уже 28,5%.

В то же время снижение дифференциации в негосударственном секторе происходило быстрее, чем в государственном секторе экономики. Если в 2002 году коэффициент Джини в государственном секторе был на 20% ниже, чем в негосударственном секторе, то где-то в 2010 году они выровнялись, а в 2011-2013 годах дифференциация зарплат в государственном секторе уже была на 4-5% выше, чем в негосударственном секторе. Однако в 2015 году по индексу Джини два сектора снова сблизились. Индекс Тейла 2011 года демонстрирует увеличившийся отрыв госсектора в верхней части распределения доходов, а индекс Тейла-Бернулли 2013 года – увеличившийся разрыв с негосударственным сектором в дифференциации зарплат в нижней части распределения доходов. Индекс Аткинсона и вовсе свидетельствует об ухудшении ситуации с распределением доходов в государственном секторе в 2013-2015 годах по сравнению с 2011 годом.

Однако следует сделать оговорку: наши данные учитывают только официальные заработные платы и не учитывают теневые доходы, которые в негосударственном секторе очевидно больше. Вероятно, с учетом теневых доходов степень дифференциации заработных плат в этом секторе могла бы оказаться выше. При этом все измерители однозначно свидетельствуют о том, что если в 2002 году дифференциация заработных плат была выше в негосударственном секторе экономики, то в 2013 году она стала выше в государственном секторе экономики.

Данный расчет был сделан на основе подробной информации о распределении получателей зарплаты по 17-22 группам (количество групп различалось по годам). Расчет на основе распределения по децильным группам дал несколько другой результат². Например, в 2015 году нормированный коэффициент Джини в негосударственном секторе составил 0,4567, а в государственном – 0,4331. Однако и этот расчет свидетельствует о чрезмерно высокой дифференциации зарплат в госсекторе относительно среднего уровня зарплаты в этом секторе (составляющего лишь 75% от уровня средней зарплаты частного сектора).

Также нами оценивалась связь между среднеотраслевым уровнем заработной платы и степенью ее внутриотраслевой дифференциации отдельно для государственного и негосударственного секторов экономики. За основу были взяты данные о распределении заработных плат по децильным группам получателей в отраслях и ВЭД в апреле 2015 года (без учета доли занятых). В итоге получено, что если в негосударственном секторе эта связь положительная (для полинома 3-его порядка коэффициент детерминации равен 0,664), то в государственном секторе связь отсутствует вообще.

Полученный результат является косвенным свидетельством снижения качества институциональной среды в государственном секторе экономики – в части, касающейся распределения доходов. В негосударственном секторе конкуренция заставляет работодателя, заинтересованного в качестве привлекаемого человеческого капитала, поддерживать заработные платы на конкурентном уровне. В этом секторе дифференциация зарплат положительно связана с их уровнем, что вписывается в некие общие рыночные закономерности. В государственном секторе конкуренция существенно ниже, а также существенно ниже мотивация принятия эффективных решений на рынке труда. Поэтому межличностная дифференциация зарплаты оказалась необоснованно великой по отношению к среднему уровню зарплат, а внутриотраслевые различия в заработной плате – не связанными с рыночными закономерностями. В целом существенное сближение степени

² Сведения о распределении численности работников по размерам заработной платы за апрель 2015 года (статистический бюллетень; опубликовано 17.07.2015). (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/bul_zp_2015.rar - Дата обращения: 16.02.2016).

неравенства в государственном секторе с неравенством в негосударственном секторе свидетельствует об отсутствии должного контроля за распределением общественных ресурсов.

4. *Различия в имуществе и накопленном благосостоянии.* Зарубежными исследователями в качестве важного фактора, влияющего на неравенство в распределении доходов населения, называется имущественная дифференциация. Она особенно важна, когда доходы от собственности (в том числе активов финансовой сферы) растут быстрее доходов от фактора труд, а само имущество, приносящее доход, составляет внушительную часть в активах обеспеченных людей. Уже упоминавшийся Т. Пикетти признает данный фактор основным в росте дифференциации доходов населения. Более того, открытый им закон преимущественного роста дохода на капитал над экономическим ростом порождает состояние, когда «наследственное имущество почти неизбежно будет преобладать над имуществом, накопленным в течение трудовой жизни, а концентрация капитала будет достигать очень высокого уровня, который, вполне вероятно, не будет соответствовать меритократическим ценностям и принципам социальной справедливости, лежащим в основе наших современных демократических обществ» (Пикетти, 2015. С. 45). Дополнительными условиями, усиливающими эффект дифференциации, согласно Пикетти, являются: увеличивающийся рост нормы сбережения на крупные капиталы; структурные сдвиги цен, например, опережающий рост цен на нефть и недвижимость (Там же. С. 45). По всей видимости, предполагается, что данные активы сосредоточены в основном в руках богатых. Неравномерное распределение богатства, а также эффект агломерации, называется другими исследователями важным фактором, препятствующими межрегиональной конвергенции доходов (Remington, 2015. P. 10).

Кроме прямых, необходимо отметить косвенные эффекты неравенства, связанные с формированием сбережений и функционированием кредитного рынка. Люди с высокими доходами стабильно формируют сбережения и вкладывают их в активы, приносящие доход, но стоимость этих активов изменяется в зависимости от стадии цикла. Реальные активы (например, недвижимость, акции) хорошо сохраняют свою стоимость и даже могут относительно дорожать в период инфляции, но, как правило, падают в цене в период спада. В то же время доходы менеджеров в период спада, как правило, защищены разными бонусами. Люди с низкими доходами чаще берут кредиты и выплачивают высокие проценты по ним, что снижает их благосостояние, хотя реальное бремя заемщиков также зависит от текущего состояния экономики.

Помимо прочего, поддержание высокого неравенства может быть объяснено и на основе просто эгоистических особенностей человеческой природы: обладая статусами и возможностью управления финансовыми ресурсами, редкие из людей способны воздержаться от распределения доходов в свою пользу. Особенно когда для этого нет действенных институциональных ограничений, либо они специально устроены таким образом, что допускают возможность присвоения. С точки зрения рационального эгоиста, накопление власти и собственности и удержание подчиненных в роли благодарных просителей является весьма эффективной моделью поведения. Она препятствует объединению, сговору, ставит подчиненных в вечную зависимость от подателя.

Особый интерес представляет динамика неравенства в ходе экономического развития, его связь с ростом благосостояния. Наиболее известной динамической зависимостью долгосрочного типа является кривая, выведенная в рамках гипотезы С. Кузнеця (Kuznets curve), согласно которой рост среднедушевых реальных доходов населения сначала способствует увеличению неравенства, а, начиная с некоторого момента, – его уменьшению. Предлагаются различные объяснения снижения неравенства при увеличении дохода:

– влияние процессов индустриализации (С. Кузнец, Дж. Уильямсон);

- результат мобильности (с ростом доходов увеличивается мобильность трудовых ресурсов, в том числе в форме миграции из сельской местности в города, что изменяет состояние рынков труда и способствует выравниванию уровней доходности);
- влияние доходов на возможность повышения уровня образования (что в свою очередь приводит к росту доходов ранее менее обеспеченных людей).

Также исследователей в основном китайской экономики, где уровень дифференциации доходов достаточно высок (*Cai and Du, 2011*), интересует так называемая «поворотная точка Льюиса» (“Lewis turning point”) – момент, когда исчезает избыток рабочей силы и появляется нехватка, что особенно ощутимо для низкооплачиваемых работников. С этого момента начинается рост заработной платы в дефицитных сегментах рынка труда, что снижает дифференциацию трудовых доходов.

В своем исследовании Т. Пикетти совершенно справедливо предостерегает от экономического детерминизма в определении динамики неравенства и пишет о большом влиянии политических факторов (*Пикетти, 2015. С. 39*). Исследователь кривой Кузнецца для межрегионального неравенства К. Лессманн также указывает на влияние изменений правил игры, которые могут преломить естественную тенденцию. Так, в работе (*Lessmann, 2014. P. 38*) приводится пример Китая, где до культурной революции наблюдалась конвергенция регионов, во время культурной революции – дивергенция, после нее – снова конвергенция. На изменение тенденции могут повлиять также сдвиги в экономической конъюнктуре. К. Лессманн также приводит пример Боливии, где межрегиональная конвергенция росла в силу того, что добывающие регионы выигрывали от растущих цен на ресурсы, но в 2006 году правительство поставило эти доходы под контроль, в результате неравенство сократилось (*Lessmann, 2014. P. 38*).

Однако заметим: возможности управления институциональной средой зависят от текущих макроэкономических условий. Благоприятная макроэкономическая конъюнктура создает лучшие возможности для маневра, изменения перераспределительной политики государства, в том числе в целях уменьшения неравенства, однако использование данных возможностей во многом зависит от преобладающих в обществе политических институтов. В неразвитой институциональной среде нередко возникает порочный круг взаимной трансформации политической ренты в экономическую ренту, что приводит к увеличению неравенства. В условиях кризиса возможности управления институциональной средой существенно ограничены, и ресурсы, как правило, направляются на решение текущих проблем борьбы с кризисом.

Большинство исследований российской экономики, стран с развивающимися рынками и мировой экономики в целом свидетельствует о том, что экономический рост пока сопровождается увеличением неравенства. В то же время проведенные разными авторами исследования в той или иной степени подтверждают значимость институциональной среды в распределении доходов, к анализу которой мы переходим.

Институциональная среда неравенства

Наш предыдущий анализ показал, что естественные и искусственные различия людей, их статусы и сферы деятельности, а также накопленные ранее богатства влияют на неравенство, однако важным катализатором неравенства является институциональная среда. В отношении влияния институциональной среды можно выделить две позиции в современной литературе.

Первая точка зрения, получившая достаточно распространение в среде институционалистов, связывает неравенство с качеством, или эффективностью институтов, сформировавшихся в той или иной стране в конкретных исторических условиях. Эффективность институтов в одной из работ (*Cervellati, Fortunato and*

Sunde, 2008) определяется как некое «правовое положение» (state of law), в основе которого лежит «общественный контракт», что приводит к ограниченному конфликту в обществе. Противоположным является естественное состояние (state of nature), приводящее к самовоспроизводящемуся конфликту и растрате ресурсов в масштабах всей экономики. Ряд исследований посвящен построению экономико-математических моделей и эконометрических зависимостей индексов, отражающих качество институтов или институциональной среды в целом, и показателей дифференциации доходов населения. Например, в статье (*Gradstein, 2008*) предлагается экономико-математическая модель взаимосвязи политического и экономического неравенства, качества институтов и экономического роста. Автор показывает, что неравенство доходов и плохое качество институтов могут взаимно усиливать друг друга, потенциально генерируя различные пути развития (*Gradstein, 2008. P. 1045*).

Вторая точка зрения была высказана уже упоминавшимся автором нового «Капитала» Томом Пикетти. Вполне в духе марксизма, он связал неравенство не с плохим качеством институтов, а с некими универсальными законами капитализма, иными словами, с рыночными институтами вообще. Так, один из выведенных Пикетти законов современного капитализма утверждает, что рыночной экономике присуще превышение реального процента над реальным темпом экономического роста, благодаря чему созданный чистый доход перераспределяется в пользу владельцев капитала. Однако в зарубежной литературе подход и аргументы Пикетти вызвали не только поддержку, но и критику. В одной из статей Д. Асемоглу и Дж. Робинсон, полемизируя с автором современного «Капитала», эмпирически доказывают, что в действительности разница между двумя процентами не коррелирует со степенью неравенства (*Acemoglu and Robinson, 2015*). Главным недостатком концепции Пикетти они называют игнорирование роли институциональных факторов неравенства, а также эндогенного процесса формирования этих институтов.

Авторы другой работы (*Holcombe and Boudreaux, 2016*) тестируют тезис Пикетти о существовании положительной связи между степенью развития рыночных институтов как таковых и уровнем неравенства. Для этого строится ряд эконометрических зависимостей на основе панельно-временной выборки по странам мира. В качестве показателя степени развития рыночных институтов используется индекс экономической свободы (EFW index), публикуемый Fraser Institute's Economic Freedom of the World³. В качестве показателя неравенства – доля верхней квантили (топ 10%) в общих доходах населения. При использовании для оценки последней данных WTID⁴ по 28 странам с 1980 года (с пятилетним интервалом) положительная связь между рыночными институтами и неравенством подтверждается. При использовании данных Всемирного Банка о доходах 10% верхней квантили в 100 странах за 1980-2010 гг. зависимость с индексом свободы (EFW index) не обнаружена. Это позволило авторам сделать вывод, о том, что связь между степенью развития рыночных институтов и уровнем неравенства остается открытой.

Многие исследователи неравенства с позиции качества институтов считают определяющими *политические институты*, закрепляющие политическое неравенство, которое в свою очередь трансформируется в экономическое неравенство. В основе политического неравенства лежат институты, перераспределяющие власть и богатство в пользу элиты (*Stiglitz, 2012; Gilens, 2012; Hacker and Pierson, 2010; Bartels, 2008; Huber and Stephens, 2015*).

³ Fraser Institute's Economic Freedom of the World публикует индекс свободы EFW index, высокие значения которого свидетельствуют о в основном рыночном распределении ресурсов, а низкие значения – о значимости государственных механизмов перераспределения ресурсов. Индекс формируется из 43 индивидуальных компонентов, сгруппированных в 43 области: размер правительства, защита прав собственности и правил законодательства, свобода международной торговли, устойчивость монетарной политики, степень регулирования экономики.

⁴ The World Top Incomes Database. (<http://www.parisschoolofeconomics.eu/en/research/the-world-top-incomes-database>).

Другие исследователи рассматривают сложные двусторонние *взаимосвязи политических институтов с экономическими институтами*. Так, Д. Асемоглу и Дж. Робинсон показали механизм формирования неравенства под влиянием этого взаимодействия. Преобладающие в обществе политические институты, по мнению авторов, определяют распределение политической власти в обществе *de jure*, а именно: «какие группы лишены гражданских прав, как осуществляется конкуренция за политическую власть, как ограничиваются экономические и политические элиты и пр.» (*Acemoglu and Robinson, 2015. P. 20*). Политические институты вместе с экономическим неравенством определяют распределение политической власти в обществе *de facto*, а именно: ограничения на применение насилия через практику коллективных действий, влияние неформальных институтов и социальных норм. Эта власть *de facto* зависит от того, насколько различные социальные и экономические группы организованы, каким образом они решают проблему коллективных действий и как на это влияют ресурсы, находящиеся в их распоряжении. Юридическая и фактическая власть далее влияют на экономические институты, а также определяют стабильность и изменение политических институтов. Экономические институты, согласно Д. Асемоглу и Дж. Робинсону, определяют предложение различных навыков на рынке труда. Через контроль за налогообложением, распределением рыночной власти и поддержанием рыночных структур они влияют на цены товаров и факторов производства. Также экономические институты влияют на эффективность технологий, их использование и эволюцию посредством эндогенных инноваций и процессов обучения. Все это в конечном счете определяет неравенство доходов (*Op. cit. P. 20*).

Дж. Стиглиц в книге «Цена неравенства» связывает растущее неравенство с процессами поиска ренты и перераспределения общественного богатства посредством политического процесса (*Stiglitz, 2012*). Приведем его высказывание, правда, касающееся США первых десятилетий XX века, но актуальное и в современном мире: «Выделенные верхушке средства идут не только на «создание новых рабочих мест» и внедрение инноваций; некоторые идут на политические махинации, особенно во время разработки штаб-квартирой Citizen United необузданных кампаний. Что мы видим ясно, так это общее пользование богатствами с целью получить преимущества в ситуации рентоориентированного поведения, увеличивающего неравенство посредством политических процессов» (*Op. cit. P. 14*). Стиглиц также указывает на зависимость динамики благосостояния и неравенства от таких правительственных институтов, как ставка налогообложения и обеспечение людей бесплатным образованием (*Op. cit. P. 78*).

О слабости политических институтов, отсутствии политической конкуренции, развитости коррупции как причинах высокого межрегионального неравенства в России и Китае пишет (*Remington, 2015. P. 10*), а также причиной неравенства, по мнению автора, является в целом слабость социальной политики и ее институтов в указанных государствах. Плохие институты, доставшиеся в наследство от командно-административной системы, по мнению этого автора, создают серьезные препятствия для мобильности факторов производства: капитала и труда. К барьерам мобильности в Китае он относит политический контроль над капиталовложениями и практику регистрации домохозяйств. А в России - большие расстояния, ограниченность рынка жилья, слабость инфраструктуры и плохой институциональный климат (*Op. cit. P. 11*).

Для подтверждения значимости институтов приведем также замечательные слова отечественных исследователей А. Ю. Шевякова и А. Я. Кируты: «... одинаково высокие масштабы неравенства доходов могут быть обусловлены диаметрально противоположными причинами: во-первых, интенсивной, но честной конкуренцией, которая сочетается с развитой социальной мобильностью; во-вторых, институционально обусловленными преимуществами положения одних социальных

слоев по отношению к другим, когда социальная мобильность ограничивается барьерами и целенаправленными действиями групп, наделенных этими преимуществами». Авторы указывают на стимулирующее влияние первого типа неравенства на экономическую активность, его направленность на накопление человеческого капитала и обретение конкурентных преимуществ. Неравенство второго типа подавляет активность, «направляет экономическое и социальное поведение в русло адаптации, которая может иметь регрессивные последствия по отношению к развитию человеческого потенциала, а также приобретать другие деструктивные черты (такие как коррупция, теневое предпринимательство и преступность)» (Шевяков и Кирута, 2009. С. 18-19).

Отдельные исследования посвящены влиянию конкретных экономических институтов на неравномерность распределения доходов: институтов рынка труда, системы государственных финансов, институтов рынков товаров и капитала, обеспечивающих мобильность ресурсов.

Прежде всего, признается влияние институтов рынка труда на неравномерность распределения доходов, в том числе связанных с его регулированием. На дифференциацию заработных плат, уровень безработицы и долю социальных пособий в доходах населения оказывают влияние требования государства к уровню минимальной заработной платы, безопасности труда, политика создания рабочих мест в общественном секторе экономики, однако, эмпирические исследования не выявили значительного влияния этих факторов. К другим институтам, влияющим на распределение доходов, относятся деятельность профсоюзов и наличие коллективных договоров. В работе (Calderón and Chong, 2009) разделяются институты рынка труда *de jure* и *de facto*, последние могут отклоняться от первых из-за недостатка мониторинга или принуждения (*enforcement*), незначительных издержек уклонения, а также, потому что это плохие правила. Авторы приходят к выводу, что институты *de jure* в меньшей степени влияют на снижение неравенства (измеряемого коэффициентом Джини), чем институты *de facto*. Также ими обнаружено большее влияние на снижение неравенства степени охвата работников профсоюзами и развития системы социального страхования, и существенно меньшее влияние - официального минимума заработной платы и системы государственных рабочих мест.

В качестве одного из связанных с рынком труда факторов, влияющих на неравенство, отметим степень инновационности экономики. Чем выше эта степень, тем выше требования к качеству рабочей силы, уровню образования и квалификации, что обеспечивает рост благосостояния. Деиндустриализация, напротив, поддерживает низкие требования к качеству рабочей силы и низкий уровень заработных плат, что приводит к концентрации доходов в нижней части кривой распределения Лоренца.

Одним из уже упоминавшихся институциональных факторов, влияющих на неравенство, является степень открытости экономики. С одной стороны, открытость экономики способствует формированию конкурентных рынков, а конкуренция способствует переливу ресурсов между отраслями и сферами деятельности, что ведет к некоторому выравниванию удельных доходов в них. С другой стороны, открытость экономики по-разному влияет на доходы в отраслях, может быть фактором роста дифференциации заработных плат между группами работников по занимаемым должностям, в частности, способствовать отрыву заработных плат топ-менеджеров и доходов собственников от зарплат рабочих и специалистов.

В работе (Helpman, Itskhoki and Redding, 2010) построена экономико-математическая модель влияния открытости экономики на дифференциацию заработных плат и уровень безработицы, основанная на ряде предпосылок о виде базовых функций. На основе этой модели авторы пришли к двум выводам. Во-первых, открытие экономики внешним рынкам приводит к увеличению производительности труда в экспортном секторе, что в свою очередь увеличивает

дисперсию доходов и дисперсию заработных плат между ориентированными на внутренний и внешних рынок секторами экономики. Данный эффект также объясняется тем, что экспортоориентированные фирмы, находящиеся в глобальной конкурентной среде, подходят более внимательно к отбору рабочей силы, получают работников с большей производительностью и устанавливают им более высокую зарплату. Во-вторых, если в краткосрочном периоде открытость экономики способствует увеличению дифференциации доходов, то в долгосрочном она приводит к ее снижению (наблюдается колоколообразная кривая зависимости показателя дифференциации от времени). В конечном счете дифференциация может увеличиться, либо уменьшиться, по сравнению с первоначальным уровнем.

В исследовании (*Escurra and Rodríguez-Pose, 2013*) на данных 47 стран за период 1990-2007 гг. обнаружена позитивная связь между открытостью экономики и степенью межрегиональных диспаритетов.

Еще одна группа институциональных факторов неравенства относится к *системе государственных финансов*. Речь идет как о воздействии структуры государственных расходов на неравенство, так и о степени учета общественных интересов при их распределении, а также общественном контроле за их использованием. Рациональное неведение избирателей, проблемы безбилетника и коллективных действий, рентоискательство снижают эффективность госрасходов - с точки зрения их влияния на уменьшение неравенства. Например, в работе (*Afonso, Schuknecht and Tanzi, 2010*) рассматривается связь между государственными расходами на социальные нужды и качеством институтов государственных финансов, с одной стороны, и неравномерностью распределения доходов – с другой. Делается вывод о том, что больший объем расходов на образование и лучший контроль и мониторинг за их распределением (меньше доля утечек и влияния рентоискательства) способствует более равномерному распределению доходов.

Последствия неравенства

Между экономическим развитием и неравенством существует не причинно-следственная, а двусторонняя связь. Неравенство, будучи порождением комплекса макроэкономических, институциональных и прочих условий, само влияет на социально-экономическое развитие страны. Современные исследователи изучают экономические, социальные, политические и прочие последствия неравенства.

1. *Экономические последствия неравенства*. Достаточно широкий пласт исследований посвящен влиянию неравенства на экономический рост, первая графическая интерпретация которого была дана Н. Калдором. Рассмотрим некоторые аспекты этой проблемы.

Негативное влияние неравенства на экономический рост, прежде всего, рассматривается по линии *формирования совокупного спроса*. В исследованиях, базирующихся на «основном психологическом законе» Дж. М. Кейнса и краткосрочной функции потребления с уменьшающейся предельной склонностью к потреблению, дифференциация доходов негативно сказывается на общих расходах на потребление, что приводит к уменьшению совокупного спроса и замедлению экономического роста.

Ряд исследователей отмечают *влияние неравенства на цикличность экономики*. Согласно одному из аргументов, в странах с более высокой дифференциацией доходов фискальная политика является более проциклической, что также негативно сказывается на темпах экономического роста (*Woo, 2009*).

2. *Политические последствия неравенства*. Высокое неравенство становится причиной политической нестабильности, особенно это касается развивающихся экономических систем, где у радикальных реформ появляется свой устойчивый электорат. Если рыночные реформы сопровождались усилением расслоения, этот электорат становится опорой идей возврата к прошлому и отказа от рыночных преобразований.

Неравенство влияет на поведение избирателей. Так, в работе (*Bouveta and King, 2016*) на примере 32 стран ОЭСР в период с 1975 по 2013 годы показано, что в период экономической стабильности рост неравенства сопровождается снижением доли избирателей, голосующих за левые партии, тогда как в период спада рост неравенства смещает предпочтения избирателей в пользу партий левого толка.

3. *Социальные последствия неравенства.* Одним из основных социальных последствий неравенства является закрепление социальных страт. Известна так называемая «The Great Gatsby curve» - позитивная связь между неравенством и межпоколенческой социальной иммобильностью. Кривая введена в экономическую науку Аланом Крюгером и построена на основе данных Майлза Корака (обзор концепций см. в работе: (*Corak, 2013*)). Данную зависимость связывают с инвестициями в человеческий капитал, которые зависят от уровня доходов.

В ряде исследований также обнаружена связь между неравенством в распределении доходов с настроением в обществе, ощущением счастья (*Delhey and Kohler, 2011*). Очевидно, что неравенство может обострять чувство справедливости, что приводит к снижению морального духа и в конечном счете отрицательно сказывается на производительности работников.

Управление неравенством

Большинство исследователей сходится во мнении, что для снижения неравенства необходимы *институциональные реформы*. Отечественные исследователи А. Ю. Шевяков и А. Я. Кирута формулируют задачу государства в сфере управления неравенством следующим образом: «выработать такую стратегию институциональных преобразований, которая, не ограничивая экономической свободы, создавала бы эффективные сдержки и противовесы реализации интересов, приводящих к угрожающим социально-экономическим диспропорциям в обществе» (*Шевяков и Кирута, 2009. С. 146*).

Традиционно для управления неравенством используется, прежде всего, комплекс методов фискальной политики. С одной стороны, используется целый инструментарий налоговой политики: прогрессивное налогообложение доходов, смещение налогообложения с доходов от труда на доходы от капитала, с доходов от деятельности – на доходы от имущества и пр. В ряде работ, например, (*Makdissi and Mussard, 2008*), предлагаются конкретные методы по оптимизации налоговой политики с целью снижения неравенства.

С другой стороны, для сглаживания неравенства применяются методы, лежащие на стороне государственных расходов, как в части трансфертов, так и государственного финансирования отдельных видов деятельности. В-третьих, важную роль в смягчении неравенства де-факто играет производство общественных и социальных благ, некоторые из которых в большей степени используются менее обеспеченными гражданами (бесплатное здравоохранение, образование и пр.).

При управлении неравенством следует учитывать, что для любого общества существует оптимальный уровень неравенства, при котором показатели развития достигают своего максимального значения. Перераспределение доходов влечет за собой, по крайней мере, два эффекта. С одной стороны, возникает эффект, связанный с влиянием дохода на качество человеческого капитала. При перераспределении доходов в пользу бедных повышается их возможность увеличить уровень образования, квалификации, приобрести более прогрессивные трудовые навыки, получить более качественное медицинское обслуживание, лучше питаться, жить в лучших условиях, улучшить свой досуг. Все это способствует лучшему физическому и социальному воспроизводству рабочей силы, а также поднимает моральный дух, ответственность, патриотизм и общую удовлетворенность от трудовой деятельности. В конечном счете это положительно сказывается на их производительности. С другой стороны, уравниловка снижает стимулы к повышению производительности труда как у тех, чьи доходы в результате перераспределения уменьшаются, так и у

тех, чьи доходы повышаются. Возможность получения помощи делает эффективным определенный тип поведения, направленный на имитацию бедности (если рассматривать данный тип поведения в межбюджетных отношениях, то имитация бедности как в интересах самих регионов, так и расположенных в них институциональных единиц – налогоплательщиков).

В работе (Hodler, 2009) акцентируется внимание на еще одном негативном эффекте политики выравнивания уровня доходов. При этом происходит перераспределение доходов от лиц, ориентированных на потребление (consumption-loving), к лицам, ориентированным на досуг (leisure-loving). В данном исследовании обнаружена U-образная зависимость между масштабами перераспределения и неравенства. Два разнонаправленных эффекта приходят к некому равновесному состоянию, характеризующемуся равенством предельных производительностей.

Подведем итоги исследования. Неравенство доходов может быть отражено системой обобщающих коэффициентов, но для исследователей представляет интерес и сам характер распределения доходов. Будучи порождением естественных причин и следствием влияния отраслевых структур на распределение доходов в экономике, неравенство усиливается за счёт статусных различий и накопленного имущества. Важное влияние на уровень и динамику неравенства оказывает институциональная среда, прежде всего, особенности взаимодействия политических и экономических институтов, а также степень открытости экономики, конкретные характеристики институтов рынка труда и системы государственных финансов. Между неравенством и ростом благосостояния существуют сложные двусторонние взаимодействия, в то же время неравенство оказывает влияние на весь комплекс социально-политических условий функционирования общества. В работе также представлен ряд расчетов, характеризующих динамику неравенства зарплат в различных отраслях и секторах российской экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Балацкий Е. В. и Саакянц М. В. (2006). Дивергенция доходов и экономический рост // Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН: научные труды. М.: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. Т. 4. С. 583–601.
- Барсукова С. Ю. и Леденева А. В. (2014). От глобальной коррупционной парадигмы к изучению неформальных практик: различие в подходах аутсайдеров и инсайдеров // *Вопросы экономики*, № 2, с. 118-132.
- Глуценко К. П. (2105). Об оценке межрегионального неравенства // *Пространственная экономика*, № 4, с. 39-58.
- Малкина М. Ю. (2014а). Исследование взаимосвязи уровня развития и степени неравенства доходов в регионах Российской Федерации // *Экономика региона*, № 2, с. 238-247.
- Малкина М. Ю. (2014б). Динамика и факторы внутрирегиональной и межрегиональной дифференциации доходов населения // *Пространственная экономика*, № 3, с. 44-66.
- Малкина М. Ю. (2015). Экономика взаимных услуг: продолжение институционального анализа / *Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации*: материалы IV Международной научной конференции: в 2 ч. [отв. ред. Е. А. Капогузов, Г. М. Самошилова]. Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, с. 84-92.
- Пикетти Т. (2015). Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 592 с.
- Суворов А. В., Сухорукова Г. М., Иванов В. Н., Болдов О. Н. и Моисеева Т. А. (2014). Проблемы факторного анализа дифференциаций доходов населения // *Проблемы прогнозирования*, № 4, с. 63-83.
- Шевяков А. Ю. и Кирута А. Я. (2009). Неравенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи: Монография; Учреждение Российской акад. наук Ин-т соц.-эконом. проблем народонаселения РАН. М.: М-Студио, 192 с.

Acemoglu D. and Robinson J. A. (2015). The Rise and Decline of General Laws of Capitalism // *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 29, no. 1 (Winter), pp. 3-28.

Afonso A., Schuknecht L. and Tanzi V. (2010). Income distribution determinants and public spending efficiency // *Journal of Economic Inequality*, vol. 8, pp. 367-389.

Alesina A., Michalopoulos S. and Papaioannou E. (2016). Ethnic Inequality // *Journal of Political Economy* (forthcoming). (http://scholar.harvard.edu/files/alesina/files/ethnic_inequality_dec_2014.pdf?m=1418052278 - Дата обращения: 01.02.2016).

Bartels L. M. (2008). *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age*, New York and Princeton: Russell Sage Foundation; Princeton University Press.

Bouveta F. and King Sh. (2016). Income inequality and election outcomes in OECD countries: New evidence following the Great Recession of 2008-2009 // *Electoral Studies*, vol. 41, pp. 70-79.

Cai F. and Du Y. (2011). Wage increases, wage convergence, and the Lewis turning point in China // *China Economic Review*, vol. 22, Issue 4, December, pp. 601-610.

Calderón C. and Chong A. (2009). Labor market institutions and income inequality: an empirical exploration // *Public Choice*, vol. 138, pp. 65-81.

Cervellati M., Fortunato P. and Sunde U. (2008). Hobbes to Rousseau: Inequality, Institutions and Development // *The Economic Journal*, vol. 118, no. 531 (Aug.), pp. 1354-1384.

Corak M. (2013). Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility // *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, no. 3, pp. 79-102.

Cowell F. A. and Fiorio C. V. (2011). Inequality decompositions—a reconciliation // *The Journal of Economic Inequality*, vol. 9, pp. 509-528.

Delhey J. and Kohler U. (2011). Is happiness inequality immune to income inequality? New evidence through instrument-effect-corrected standard deviations // *Social Science Research*, vol. 40, Issue 3, May, pp. 742-756.

Erosa A., Koreshkova T. and Restuccia D. (2010). How Important Is Human Capital? A Quantitative Theory Assessment of World Income Inequality // *The Review of Economic Studies*, vol. 77, no. 4 (October), pp. 1421-1449.

Escurra R. and Rodríguez-Pose A. (2013). Does Economic Globalization affect Regional Inequality? A Cross-country Analysis // *World Development*, vol. 52, pp. 92-103.

Gilens M. (2012). *Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America*, New York: Russell Sage Foundation and Princeton University Press.

Goldin C. and Katz L. F. (2008). *The Race between Education and Technology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gradstein M. (2008). Institutional Traps and Economic Growth // *International Economic Review*, vol. 49, no. 3 (August), pp. 1043-1066.

Hacker J. S. and Pierson P. (2010). *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer—and Turned Its Back on the Middle Class*, New York: Simon & Schuster.

Helpman E., Itzhaki O. and Redding S. (2010). Inequality and Unemployment in a Global Economy // *Econometrica*, vol. 78, no. 4, pp. 1239-1283.

Hodler R. (2009). Redistribution and Inequality in a Heterogeneous Society // *Economica, New Series*, vol. 76, no. 304 (Oct.), pp. 704-718.

Holcombe R. G. and Boudreaux Ch. J. (2016). Market institutions and income inequality // *Journal of Institutional Economics / FirstView Article / February*, pp. 1-14.

Howarth R. B. and Kennedy K. (2016). Economic growth, inequality, and well-being // *Ecological Economics*, vol. 121, issue C, pp. 231-236.

Huber E. and Stevens J. D. (2015). *Power, Markets, and Top Income Shares*. University of North Carolina working paper, March 6.

Lessmann Ch. (2014). Spatial inequality and development — Is there an inverted-U relationship? // *Journal of Development Economics*, vol. 106, pp. 35–51.

Lynn R. and Vanhanen T. (2012). National IQs: A review of their educational, cognitive, economic, political, demographic, sociological, epidemiological, geographic and climatic correlates // *Intelligence*, no. 40, pp. 226–234.

Makdissi P. and Mussard S. (2008). Decomposition of s-Concentration Curves // *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique*, vol. 41, no. 4 (Nov.), pp. 1312–1328.

Remington T. F. (2015). Why is interregional inequality in Russia and China not falling? // *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 48, pp. 1–13.

Rogerson P. A. (2013). The Gini coefficient of inequality: a new interpretation // *Letters in Spatial and Resource Sciences*, vol. 6, pp. 109–120.

Stiglitz J. (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. W.W. Norton and Company.

Woo J. (2009). Why do more polarized countries run more procyclical fiscal policy? // *The Review of Economics and Statistics*, vol. 91, no. 4 (November), pp. 850–870.

REFERENCES

Acemoglu D. and Robinson J. A. (2015). The Rise and Decline of General Laws of Capitalism. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 29, no. 1 (Winter), pp. 3–28.

Afonso A., Schuknecht L. and Tanzi V. (2010). Income distribution determinants and public spending efficiency. *Journal of Economic Inequality*, vol. 8, pp. 367–389.

Alesina A., Michalopoulos S. and Papaioannou E. (2016). Ethnic Inequality // *Journal of Political Economy* (forthcoming). (http://scholar.harvard.edu/files/alesina/files/ethnic_inequality_dec_2014.pdf?m=1418052278 – Access Date: 01.02.2016).

Balatsky E. V. and Saakyants K. M. (2006). The divergence of incomes and economic growth // *Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences: Scientific Works*. Moscow, vol. 4, pp. 583–601. (In Russian).

Barsukova S. Yu. and Ledeneva A. V. (2014). From the Global Corruption Paradigm to the Study of Informal Practices: Outsiders vs. Insiders. *Voprosy Ekonomiki*, no. 2, pp. 118–132. (In Russian).

Bartels L. M. (2008). *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age*. New York and Princeton, Russell Sage Foundation; Princeton University Press.

Bouvet F. and King Sh. (2016). Income inequality and election outcomes in OECD countries: New evidence following the Great Recession of 2008–2009. *Electoral Studies*, vol. 41, pp. 70–79.

Cai F. and Du Y. (2011). Wage increases, wage convergence, and the Lewis turning point in China. *China Economic Review*, vol. 22, Issue 4, December, pp. 601–610.

Calderón C. and Chong A. (2009). Labor market institutions and income inequality: an empirical exploration. *Public Choice*, vol. 138, pp. 65–81.

Cervellati M., Fortunato P. and Sunde U. (2008). Hobbes to Rousseau: Inequality, Institutions and Development. *The Economic Journal*, vol. 118, no. 531 (Aug.), pp. 1354–1384.

Corak M. (2013). Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, no. 3, pp. 79–102.

Cowell F. A. and Fiorio C. V. (2011). Inequality decompositions—a reconciliation. *The Journal of Economic Inequality*, vol. 9, pp. 509–528.

Delhey J. and Kohler U. (2011). Is happiness inequality immune to income inequality? New evidence through instrument-effect-corrected standard deviations. *Social Science Research*, vol. 40, Issue 3, May, pp. 742–756.

Erosa A., Koreshkova T. and Restuccia D. (2010). How Important Is Human Capital? A Quantitative Theory Assessment of World Income Inequality. *The Review of Economic Studies*, vol. 77, no. 4 (October), pp. 1421–1449.

- Escurra R. and Rodri'guez-Pose A. (2013). Does Economic Globalization affect Regional Inequality? A Cross-country Analysis. World Development, vol. 52, pp. 92–103.*
- Gilens M. (2012). Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America, New York,: Russell Sage Foundation and Princeton University Press.*
- Gluschenko K. P. (2105). On Estimation of Inter-Regional Inequality. Spatial Economics, vol. 4, pp. 39-58. (In Russian).*
- Goldin C. and Katz L. F. (2008). The Race between Education and Technology. Cambridge, MA, Harvard University Press.*
- Gradstein M. (2008). Institutional Traps and Economic Growth. International Economic Review, vol. 49, no. 3 (August), pp. 1043-1066.*
- Hacker J. S. and Pierson P. (2010). Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer—and Turned Its Back on the Middle Class, New York, Simon & Schuster.*
- Helpman E., Itskhoki O. and Redding S. (2010). Inequality and Unemployment in a Global Economy. Econometrica, vol. 78, no. 4, pp. 1239-1283.*
- Hodler R. (2009). Redistribution and Inequality in a Heterogeneous Society. Economica, New Series, vol. 76, no. 304 (Oct.), pp. 704-718.*
- Holcombe R. G. and Boudreaux Ch. J. (2016). Market institutions and income inequality. Journal of Institutional Economics / FirstView Article / February, pp. 1-14.*
- Howarth R. B. and Kennedy K. (2016). Economic growth, inequality, and well-being. Ecological Economics, vol. 121, issue C, pp. 231-236.*
- Huber E. and Stevens J. D. (2015). Power, Markets, and Top Income Shares. University of North Carolina working paper, March 6.*
- Lessmann Ch. (2014). Spatial inequality and development — Is there an inverted-U relationship? Journal of Development Economics, vol. 106, pp. 35–51.*
- Lynn R. and Vanhanen T. (2012). National IQs: A review of their educational, cognitive, economic, political, demographic, sociological, epidemiological, geographic and climatic correlates. Intelligence, no. 40, pp. 226-234.*
- Makdissi P. and Mussard S. (2008). Decomposition of s-Concentration Curves. The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique, vol. 41, no. 4 (Nov.), pp. 1312-1328.*
- Malkina M. Yu. (2014a). Study of the relationship between the development level and degree of income inequality in the Russian regions. Economy of Region, vol. 2, pp. 238-247. (In Russian).*
- Malkina M. Yu. (2014b). Dynamics and Determinants of Intra and Inter-Regional Income Differentiation of the Population of the Russian Federation. Spatial Economics, vol. 3, pp. 44-66. (In Russian).*
- Malkina M. Yu. (2015). Economy of mutual services: the continuation of institutional analysis / Institutional transformation of the economy: the Russian vector of new industrialization: The materials of IV International Scientific Conference. In 2 vol. [ex. ed. E. A. Kapoguzov, G. M. Samoshilova]. Omsk, Publ. House of Omsk State University, pp. 84-92. (In Russian).*
- Piketty T. (2015). Capital in the 21th century. Moscow, Ad Marginem Press, 592 p. (In Russian).*
- Remington T. F. (2015). Why is interregional inequality in Russia and China not falling? Communist and Post-Communist Studies, vol. 48, pp. 1-13.*
- Rogerson P. A. (2013). The Gini coefficient of inequality: a new interpretation. Letters in Spatial and Resource Sciences, vol. 6, pp. 109–120.*
- Shevyakov A. Yu. and Kiruta A. Ya. (2009). Inequality, growth and demography: the unexplored relationship: Monograph; Institution of the Russian Acad. Sciences Institute of Social-Economy Studies of Population. Moscow, M-Studio Publ., 192 p. (In Russian).*
- Stiglitz J. (2012). The Price of Inequality: How Todays Divided Society Endangers Our Future. W.W. Norton and Company.*

Suvorov A. V., Sukhorukova G. M., Ivanov V. N., Belov O. N. and Moiseeva T. A. (2014). Analysis of income inequality factors. *Studies on Russian Economic Development*, vol. 25, no. 4, pp. 362-378. (In Russian).

Woo J. (2009). Why do more polarized countries run more procyclical fiscal policy? *The Review of Economics and Statistics*, vol. 91, no. 4 (November), pp. 850-870.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТ ОРГАНИЗАЦИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ К СОЦИАЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ: ЛОКАЛИЗАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ И ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В КИТАЙСКОМ КОНТЕКСТЕ*

ЧЖАН СЯОМЭН,

Китайский народный университет,
Пекин, Китай,
e-mail: xiaomeng@ruc.edu.cn

Организации социального обеспечения, целью которых является создание рабочих мест для людей с ограниченными возможностями, - основной компонент системы социального обеспечения в Китае. В период, когда экономическая среда и формальные правила изменяются, те организации социального обеспечения, которые не могут самостоятельно, без внешней поддержки, предпринять эффективные меры для того, чтобы оставаться сильными в конкурентной борьбе, оказываются в ситуации «бутылочного горлышка», когда дальнейшее развитие затруднено. Барьерами для развития организаций социального обеспечения в Китае являются: недостаток устойчивых источников финансирования и обращения капитала, неэффективные модели управления, а также неконкурентоспособные товары и услуги. Для того чтобы перейти от стагнационных тенденций в организациях общественного обеспечения в направлении роста и превращения их в сильных игроков рынка, предлагается альтернативный путь развития. Данный путь состоит в трансформации организаций общественного обеспечения в социальные предприятия, сочетающие в себе черты коммерческих предприятий и государственных учреждений, цель которых состоит в повышении общественного благосостояния, что чрезвычайно важно. В социальных предприятиях, как некой гибридной форме организации, сочетаются эффективность бизнес-организаций при одновременной возможности создания общественных благ, как в рамках прежних организаций общественного благосостояния, что способствует беспроигрышному сотрудничеству между государством, обществом и бизнесом. Предложенный вариант развития представляется собой форму институциональной трансформации, которая направлена на стимулирование конкуренции, а также позволяет найти решение для сложных проблем, с которыми сталкиваются сегодня организации общественного обеспечения. Переход от организаций общественного обеспечения к социальным предприятиям подразумевает институциональный переход, в процессе которого должен быть изучен и локализован международный опыт законодательства в данной области. С тем чтобы исследовать процесс институциональной трансформации, выявить возможные правовые проблемы и проблемы регулирования, а также разработать рекомендации, в данной статье анализируется история развития организаций общественного обеспечения. Особое внимание уделяется существующему законодательству, государственной политике, которая проводилась на том или ином этапе исторического развития, результатам предпринятых мер регулирования, а также основным проблемам.

* Статья подготовлена при поддержке Фонда фундаментальных исследований в Центральном университете и исследовательских фондов Китайского народного университета (Пекин, Китай), проект № 2014030152.

Ключевые слова: организации социального обеспечения; социальные предприятия; институциональная трансформация; конкурентоспособность.

INSTITUTIONAL TRANSITION FROM WELFARE ENTERPRISE TO SOCIAL ENTERPRISE: THE LOCALIZATION OF LEGISLATION AND POLICY IN CHINESE CONTEXT*

ZHANG XIAOMENG,

Renmin University of China,
Beijing, China,
e-mail: xiaomeng@ruc.edu.cn

Welfare enterprises, which are intended to create jobs for disabled people, are the core component of China's welfare system. As the economic environment and regulations change, China's welfare enterprises, which cannot take effective measures from within and emerge strong in market competition, are stuck in a bottleneck where further development is difficult. Welfare enterprises have hit the ceiling in their development for lacking sustainable sources of capital and capabilities of capital operation, inefficient management model and uncompetitive products and services. To reverse the trend of decline and grow into strong market players, the transformation from welfare enterprise to social enterprise, embracing the features of enterprise and social objectives, as an alternative is of crucial importance. As a new hybrid economic form, social enterprise combines the efficiency of businesses and the public-good nature of welfare enterprises, representing win-win cooperation among the government, society, and business sector. Such development is an institutional transformation which boosts competitiveness and tackles tough issues welfare enterprises are facing. Shifting from welfare enterprises to social enterprises means an institutional transition, during the process of which international experience in legislation shall be learned and localized. This paper analyzes the development history of welfare enterprises by taking a comprehensive look at the salient points of existing laws, policies promulgated throughout history, implementation and performance, major problems etc. so as to explore the institutional transition from welfare enterprises to social enterprises, revealing possible legal and policy problems and making suggestions.

Keywords: welfare enterprises; social enterprises; institutional transformation; competitiveness.

JEL: B52, L26, L53, M14, P21, P31.

Development of Welfare Enterprises and Revisions in Legislation

1. Nature and History of Welfare Enterprises

Welfare enterprises, unique entities in China, set up to create jobs for disabled people with partial working ability. According to regulations laid down by the Chinese government, a certain proportion of disabled employees are needed for an enterprise to be named a welfare enterprise. Such an enterprise is entitled to tax relief, for the entire amount saved is injected into the enterprise's development foundation and collective welfare foundation.

* The paper is supported by the Fundamental Research Funds for the Central Universities, and the Research Funds of Renmin University of China (Beijing, China), Project No. 2014030152.

The primary objective of welfare enterprises in China is to create decent jobs for disabled people with partial working abilities to let them have equal rights to social activities as the non-disabled. In China, the roadmap to provide disabled people with working opportunities follows the framework set by *the Law of the People's Republic of China on the Protection of Disabled Persons*, which combines a scattered approach and a centralized approach, features preferential policies and supportive or protective measures, creating multiple methods to ensure employment for the disabled. For the centralized approach, management costs are lower, policy and financial support can be better targeted at and assist the people in need. Given the huge difficulties for disabled people seeking jobs in China, welfare enterprise as the representative centralized employment entity, is one of the most important and efficient way to create employment for the disabled.

Welfare enterprises were born in China's planned economy era, which have gone through the transition from planned economy to market economy, and have undergone multiple policy changes over six decades, becoming the essential component of China's welfare system. The first welfare enterprises appeared just after the founding of the People's Republic of China. These enterprises¹ were production units that offered aids to the poor, the disabled, family members of martyrs and soldiers, and maimed soldiers. Later on, welfare enterprises have developed into public institutions that provided the disabled with jobs and engaged in production for welfare purposes. The synthesis of centralized employment and unified management paved the way for welfare enterprises to grow in a social justice and fairness. Between 1978 and 1984, China issued a series of favorable policies for such enterprises regarding income tax, loans, construction tax and value-added tax, unleashing an enthusiastic wave of building welfare enterprises at both the state level and the local level. By the end of 1984, China had 6710 welfare enterprises, hiring 116 thousand disabled people and earned 130 million yuan in profits. These three figures were 8.3 times, 4.3 times, and 2.6 times as great as those in 1978, respectively. Apart from state-funded enterprises, locally-founded ones started to mushroom, most of which are founded by the sub-districts. Since 1985, there has been a rapid expansion in the development of welfare enterprises, when the Ministry of Civil Affairs, responsible for registering and managing welfare enterprises, have provided clear guidelines for reforming welfare enterprises, calling for tremendous efforts to support and develop welfare enterprises, releasing a series of relevant laws and regulations². By 1995, China's welfare enterprises reached a peak, with 60237 of them hiring 939 thousand disabled people. These two figures were 66.5 times and 27.8 times as great as those in 1978, respectively. In 1995, these enterprises earned 4.91 billion yuan in profits, 61.4 times as much as in 1978.

2. Legal System for Welfare Enterprises

Welfare enterprises are economic entities intended to offer jobs for disabled people. Therefore, they are regulated by both *the Law of the People's Republic of China on the Protection of Disabled Persons* and policies for welfare enterprises.

Firstly, *the Law of the People's Republic of China on the Protection of Disabled Persons* was the first law in China dedicated to safeguard the rights of disabled people, including their rights to employment. According to this law, a scattered approach and a centralized approach are utilized, encouraging preferential policies, supportive or protective measures. The government and the private sector can found welfare enterprises, for example massage salons where blind people work as the centralized method. At the same time, government provides tax relief and preferential treatment in production, operation, technology, capital, supplies, and land use to (a) organizations

¹ The initial development phase of welfare enterprises lasted from 1949 to 1977.

² Quite a lot of laws and regulations were promulgated, including the *Provisional Regulations on Welfare Enterprises Hiring Disable People*, the *Provisional Method for Managing Welfare Enterprises*. And the *Law of the People's Republic of China on the Protection of Disabled Persons* was first released. Later, the *Decision on Improving Production Management of Welfare Enterprises*, the *Notice on Enhancing Annual Inspections of Welfare Enterprises*, and the *Notice on Enhancing Administrative Supervision of Welfare Enterprises and Eliminating Bogus Welfare Enterprises* etc. were promulgated.

where the proportion of disabled people reaches or exceeds a certain threshold, (b) organizations that arrange employment for disabled people in a centralized manner, and (c) self-employed disabled people. Meanwhile, the law requires local governments at the county or higher levels and relevant authorities to determine products and projects suitable for disabled people, outsourcing such products and projects to welfare enterprises on a priority basis.

Secondly, the Ministry of Civil Affairs and relevant government agencies have provided policy support to welfare enterprises when it comes to approval, management, taxation etc. In 2007, the Ministry of Civil Affairs released the *Eligibility Criteria for Welfare Enterprises*. In the same year, the Ministry of Finance and the State Bureau of Taxation jointly released the *Notice on Promoting Tax Relief for Enterprises Employing Disabled People*. These two documents carried new measures for eligibility criteria and tax relief for welfare enterprises in the following aspects. First, welfare enterprises were allowed to engage in diversified investments. The scope of welfare enterprises entitled to tax relief was extended from state-owned and collective-ownership welfare enterprises founded by the civil authorities and governments at the sub-district, village, or township level to welfare enterprises founded by all kinds of investors, regardless of their ownership systems. Second, the threshold for founding welfare enterprises was lowered. The required minimum proportion of disabled employees in welfare enterprise was reduced from 50%+ to 25%, as a measure to encourage the founding of more welfare enterprises and thereby to provide more employment for the disabled people. Third, unified conditions for tax relief were set. Unified conditions were set for reducing turnover tax and corporate income tax. The amount of tax relief was linked to the actual number of disabled people employed. For each disabled person employed, the welfare enterprise was entitled to 35 thousand yuan in tax relief each year. The amount of tax relief was no longer linked to the revenue and paid tax of the welfare enterprise. This shift from "subsidizing enterprises" to "subsidizing on a per-person basis" eliminated the problem of excessive tax relief for welfare enterprises. It reflected the principle of fair taxation and struck a balance between the interests of the state, investors, and disabled employees. Fourth, the conditions for founding welfare enterprises and the policies for managing them were made more stringent. The number of conditions for founding welfare enterprises, concerned salary payment, social security payment receipts, proof of wheelchair-accessible facilities etc., was increased from 5 to 10. Welfare enterprises were subjected to separate reviews that were intended to determine their eligibility as welfare enterprises and eligibility for tax relief, respectively. The purpose was to close any potential loopholes in tax relief, which could be exploited by bogus welfare enterprises to evade tax through actions like issuing false invoices and pretending to employ disabled people.

3. Bottlenecks and Difficulties in the Development of Welfare Enterprises

Since 1996, China's economy started to slow down because of macroeconomic control and the Asian financial crisis, resulting in seriously ineffective domestic demand, welfare enterprises thus ran into huge trouble in their operation. To facilitate the development of welfare enterprises, the government promulgated a series of favorable policies to support their restructuring. The policy adjustments in 2007 mentioned above were also intended to pull welfare enterprises out of troubled waters. However, welfare enterprises continued to decline in both quantity and quality. By 2005, only 31211 welfare enterprises remained, that was only 51.8% of the number in 1995.

The problem of welfare enterprise was caused by multiple factors. According to the original policy, as long as the proportion of disabled employees exceeded 50%, the welfare enterprise was exempt from value-added tax and income tax. While based on the new policy, for each disabled employee, the welfare enterprise received up to 35 thousand yuan in tax relief each year, which was equivalent to partial exemption from value-added tax or business tax. For income tax, an amount equal to 100% of salaries paid to disabled employees was deducted from the tax base. The original policy required

the proportion of disabled employees to exceed 50%. According to the new policy, this proportion only needed to be 25% or higher, and the amount of tax relief depended on the number of disabled employees. As a result, welfare enterprises would decide how many disabled people to employ based on actual operation. Enterprises that employed a small number of disabled people and produce highly profitable products stopped applying for benefits applicable to welfare enterprises, because the new policy meant there was significantly less room for tax relief. Some enterprises which didn't have adequate capabilities and employed fewer 10 disabled people, are no longer qualified according to the new policy and quit the ranks of welfare enterprises. This had a huge impact on the disabled people still employed, leading to a high turnover and probably the downsizing of "excess" disabled employees. As a consequence, welfare enterprises had little incentive to employ more disabled people.

In addition, welfare enterprises high relied on the government's fiscal support and unified management for so long that they lacked survival skills, did not quite understand market patterns, and failed to make their products and services competitive enough. Plus, laws and regulations constrained the development of welfare enterprises, requiring them to mainly aim at creating jobs for disabled people and assuming social responsibility, instead of letting them expand production, introduce private capital, and develop new technologies and products to suit market demand. A lack of internal vitality was also an important reason behind welfare enterprises being shut down, acquired, or changed to focus on other objectives. The number of such enterprises dropped sharply, causing difficulties for disabled people who could and wanted to work.

Competitive Institutional Logic for the Welfare System: Developing into Social Enterprises

1. Transformation of Competitive Institutional Logics

Welfare enterprises once contributed a lot to the development of the economy, society and social harmony in China, whose booming came when state support was at its peak. These enterprises were not quite competitive on the market and relied too heavily on the government's fiscal and tax policies. Plus, laws and regulations failed to unleash their internal vitality. As a result, when policies were adjusted to eliminate loopholes, laws and regulations became more stringent, the room for subsidies was squeezed, leading to a ceiling for the development of welfare enterprises and plunging them into doldrums. In order to develop in a sustainable model for welfare enterprises, a competitive institutional logic should be introduced to stimulate the internal vitality of these enterprises.

Institutional Logic is theoretically focusing on how broader belief systems shape the cognition and behavior of actors. According to Friedland and Alford, Institutions are defined as both supra organizational patterns of activity by which individuals and organizations produce and reproduce their material subsistence and organize time and space. They are also seen as symbolic systems, ways of ordering reality, thereby rendering experience of time and space meaningful (*Friedland and Alford, 1991. P. 243*). Thornton and Ocasio define institutional logics as the socially constructed, historical patterns of material practices, assumptions, values, beliefs, and rules by which individuals produce and reproduce their material subsistence, organize time and space, and provide meaning to their social reality (*Thornton and Ocasio, 2008*). Therefore, it is important to explore how hybrid organizations, which incorporate competing institutional logics such as market thinking and social objectives are internally managed in order to embody those logics.

2. Transition from Welfare Enterprises to Social Enterprises

The emergence of social enterprises has provided a feasible and helpful alternative solution when it comes to exploring the modern development path of welfare enterprises. As a new type of institutional logic, the inner value of social enterprises is that they offer a possibility of innovation in consolidating and restructuring private resources, providing a new solution to crucial social problems.

However, there has always been debate as to what a social enterprise is since their emergence. Since the development of social enterprises is closely linked to the local social and economic backgrounds, the organizational forms and development models of social enterprises in different countries tend to vary. Therefore, there have been many definitions for them. According to the Office of the Third Sector of the UK government, a social enterprise is a business with primarily social objectives whose surpluses are principally reinvested for that purpose in the business or in the community, rather than being driven by the need to maximize profit for shareholders and owners³. European Union has proposed the definition that "Social enterprise" means an enterprise whose primary objective is to achieve social impact rather than generate profit for owners and stakeholders. It operates in the market through the production of goods and services in an entrepreneurial and innovative way, and uses surpluses mainly to achieve social goals. It is managed in an accountable and transparent way, in particular by involving workers, customers and stakeholders affected by its business activity⁴. Social Enterprise Alliance of the US regards a social enterprise to be an organization or enterprise that uses commercial methods to achieve social or environmental objectives. Despite all these different definitions and diversified organizational forms, social enterprises are valued because they are effectively positioned as enterprises while having clear social objectives. Prof. J. Gregory Dees with Duke University, who was first to put forward the concept of "social enterprise", coined the famous term "social enterprise spectrum" (*Dees, 1996*), which clearly describes a social enterprise as a hybrid economic entity that engages in between not-for-profit commercial activities and has social responsibility — on the market, it uses commercial methods to get involved in competition and pursue profits by providing innovative solutions to specific social problems. However, it emphasizes social value and responsibility, of which the operation and development are not aimed at maximizing profits, but at addressing social problems. It can be understood that a social enterprise is a modern innovative enterprise that has moral blood.

A social enterprise is similar to a welfare enterprise in that it also cares about charity and the public good, devoted to resolving severe conflicts and issues of the society. It is unlike a welfare enterprise in that it does not rely heavily on government subsidies and private donations. When capital sources are limited or unstable, cutthroat competition for capital among non-profit organizations usually results in barriers to the development of themselves. How to alleviate non-profit organizations' reliance on fiscal support from the government and make them more independent has become essential for their sustainable development. Against such a backdrop, commercial operation of projects has gradually become an alternative solution for improving the survival skills of these organizations. By comparison, social enterprises are highly independent and capable of self-development. They can attract private investments, promote internal circulation of capital, and stimulate reinvestments. Therefore, they can provide innovative ideas that can help solve social problems in a sustainable, systematic and professional manner. In addition, social enterprises do not have bottlenecks that beset non-profit organizations, for example, ineffective voluntary services and a lack of professionals. As a result, social enterprises are better positioned to ensure organizational stability and sustainability. Meanwhile, social enterprises can avoid the problem of "putting profits before the public good", which exists in the process of the marketization of welfare enterprises. This can eliminate the negative impact resulting from the pursuit of profits and the maximization of corporate profits. Using commercial methods to solve social problems does not compromise the social responsibility of these enterprises and the nobleness of their missions, thus helping disabled people can be done with innovative commercial models. Actually, social enterprises are resilient in their development, flexible in the organizational structures, and adaptive to the market. The new public management movement sweeping across the world has created a

³ See: DTI (2002). Strategy for Social Enterprise. London: HM Treasury.

⁴ See: European Commission (2011). Social Business Initiative: Creating a Favorable Climate for Social Enterprises, Key Stakeholders in the Social Economy and Innovation. Brussels: European Commission.

situation featuring "a small government and a big society". The government no longer takes care of the nitty-gritty of social services. Instead, it assumes a role of a "night watchman", shifting from an omnipotent entity to one with limited functions. Therefore, in areas where private organizations can perform well or where the government is too busy to take matters into its own hands, businesses, non-profit organizations, and other private resources should be allowed to give full play to their potential and granted a certain degree of autonomy so as to push for social and economic development.

Social enterprises dedicated to employing disabled people have appeared so far in China, the soaring development of which has set a good example for welfare enterprises on the decline. Canyou Group is a high-tech social enterprise committed to creating jobs for the disabled. Its business covers software, animations, e-commerce, calling centers, electronics assembly, precision manufacturing etc. After years of development, the group has founded 32 companies, 1 charity foundation, and 8 non-profit organizations. Altogether, it has over 3700 employees, 95% of whom are disabled. In 2009, Zheng Weining, the founder of Canyou Group donated 90% of the group's shares he held and 51% of each subsidiary's shares to the Zheng Weining Charity Foundation. By doing so, he turned the group into a social-ownership enterprise. One-third of the group's profits are used for its own development, another one-third are used to pay salaries to its employees, and the remaining one-third are injected into the foundation. Profits from the foundation's investments and the subsidiaries are also used to support the development of various charities and organizations for the public good. Canyou Group has become the most typical social enterprise in China, which has a clear social objective of creating jobs for disabled people. It is also very competitive on the market when it comes to the business model, capital management, and product or service development.

Social enterprises reflect the people's appeal for social justice and equality in the process of social development, which also reflect the need for multilateral cooperation between the government, society, and business sector. As the boundaries between these three blur, a new hybrid economic form will be active in every corner of the social life. Given this trend, social enterprises, having a more favorable environment for their development, will combine resources from multiple sources and consolidate private capital to achieve good cooperation and a multiple-win situation among the market, public institutions, and civil society, furthering the development of the welfare system. Social responsibility and shared economic benefits will become the primary strategy of enterprises with long-term vision. This will be crucial for welfare enterprises transforming into social enterprises.

Legal Prospect for the Transformation

Social enterprise shall be localized in China since it is an imported concept. This must be analyzed in the context of China's actual situations, and the traditional para-social enterprises in China offer some experience. On one hand, the trend of internationalization and China's need for economic innovation must be considered. On the other hand, the continuity and uniqueness of China's social and economic development must be taken into account. Plus, compatibility with existing organizational forms matters a lot. Welfare enterprises are the most similar to social enterprises in nature, which already have a mature legal system, face concrete problems in their development, and formulate reform plans. In exploring how welfare enterprises can transform into social enterprises, the existing legal system for them should be the basis so that brilliant ideas can be brought forward for the localization of social enterprises.

First, various organizational forms should be encouraged policy-wise so as to support large welfare enterprises transforming into social enterprises. Although China's welfare enterprises are organized as enterprises, they are actually something between traditional non-profit organizations and traditional enterprises. On one hand, they rely heavily on the social security system led by the government to obtain capital. On the

other hand, they operate as enterprises to create jobs for disabled people. In the new era, welfare enterprises should transformed from "blood transfusion" model to "hematopoiesis" Model. Their objectives should not be limited to job creation but cover various issues, including the transformation of the institution and logic, profitability, competitiveness on the market etc. to motivate themselves. Private capital can be introduced to better protect the rights of disabled people and meet their needs for development. Meanwhile, favorable policies can be put in place to attract more private resources and found social organizations for the public good. The legal system should provide more support for: (a) organizations for the public good that aim at social objectives and run as enterprises, (b) organizations that are registered with business administration authorities and aim at social objectives in their operation, and (c) social organizations that use private assets to provide not-for-profit public services. This confirms these organizations' public-good nature, which are all typical examples of social enterprises localized in China. Evidently, developing into social enterprises is a valid path for welfare enterprises to transform.

Second, the system for certifying social enterprises and managing them at multiple levels is in urgent need of improvements so that it can provide a solid foundation for welfare enterprises transforming into social enterprises. As China's civil society has become stronger in recent years, crossover cooperation has become more frequent and deeper. Non-profit organizations, companies, cooperatives, and many other forms of social organizations enter the ranks of social enterprises. Their business covers a wide range, giving rise to a situation where social enterprises develop in a diversified manner. However, the charity industry, the business circle, and the government have not reached a consensus regarding social enterprises. As a result, legislation has lagged behind. The experience of the UK and Finland in legislation for social enterprises suits China. The UK, which released the *Community Interest Company Regulations*, has integrated the development of social enterprises into communities. The Finnish government has released the *Act on Social Enterprises*, which granted clear legal status to social enterprises and had explicit rules regarding organizational objectives, eligibility criteria, profit distribution, asset management etc. According to statistics, the UK has over 70000 social enterprises, contributing 24 billion pounds to its economy and employing nearly a million people⁵. In the UK, community Interest Company is a typical social enterprise, which is an enterprise that aims at community development and advocates the well-being of employees, having done well in promoting community development and local economic prosperity. *The Community Interest Company Regulations* are intended to enhance the management of such organizations, laying down detailed rules regarding approval, assets, dividend distribution, assessment etc. This series of government measures and the ensuing economic prosperity helped social enterprises in the UK boom and become the wind vane and leader for social enterprises around the globe. In Finland "social enterprise" is a registered name, therefore their operation models and development paths are comparatively similar. In 2003, the Dutch Government released the *Act on Social Enterprises*, which established standards for assessing social enterprises, including detailed rules such as one requiring enterprises to provide jobs for disabled people and long-unemployed people.

It is imperative to promulgate relevant laws and regulations to grant legal status for social enterprises, which will set a procedure for qualifying social enterprises at the institutional level and turn the abstract concept of "social enterprise" into operable rules that ensure strict management and operations. Otherwise, rights and responsibilities will be murky. In the worst-case scenario, opportunists will have the chance to pursue their own interests in the name of the public good. As shown by the development history of welfare enterprises, eligibility criteria are the foundation of all laws and regulations. Achievements and problems in multiple phases of development have all been linked to adjustments to eligibility criteria for these enterprises. It is the same for social enterprises, for they can be effectively regulated and supervised for sustainable

⁵ See: Social Enterprise UK (2015). State of Social Enterprise Survey. London: Social Enterprise UK.

development only if they are clearly defined in a legal sense, and a legal system is established for their organizational management, quantified objectives, income sources, profit distribution, bankruptcy, asset configuration, and supervision. On the premise of constraining the social enterprises as a whole, we should also be aware that the social enterprises tend to develop in a diversified way, varying greatly in terms of field, asset, profit, and scale etc. Therefore, it is suggested that they be managed by stages and multiple fields, and then the correlation shall be established between qualifications of the enterprises and the applicable policies. Even in the same business field, social enterprises shall also respect the existing laws, regulations and practices by adopting a dual management method. For example, in policies guaranteeing the employment of disabled people, the policies applicable to welfare enterprises have a substantial difference from those applicable to enterprises owned by disabled people. Social enterprises, in helping and supporting disabled people, should make new attempts in the institutional innovation while abiding by existing laws and regulations.

Third, in terms of regulations, we should proactively learn from the valuable experience in the regulation of the social welfare enterprises in order to push forward the laws and regulations of the social enterprises to develop in a systematic way. Social enterprises were off to a late start in China. Before the concept of "social enterprise" was introduced to China, there had been a variety of "para-social enterprise" organizations in China, with applicable institutionalized laws and regulations, their own specific developmental issues and reforming plans. Social enterprises combine the merits and features of commercial entities and non-profit organizations. When promulgating laws for social enterprises, legislators need refer to not only the *Regulations Governing the Registration of Social Organizations*, which are applicable to non-profit organization and regulations related to funding for the public good and charity activities but also corporate-management-related regulations such as the *Company Law* and the *Bankruptcy Law*. Take social enterprises that are aim at helping the vulnerable groups such as disabled people as an example, there has already been a relatively complete system of state laws and regulations and a mechanism for managing and supervising welfare enterprises in China. Despite existing difficulties in policies and actual practices, these are still undeniably valuable experiences. The old situation that was faced by these social welfare enterprises will inevitably affect the new social enterprises that have just entered this field.

Looking at this issue from a global perspective, it can be found that in countries where social enterprises are also prevalent, such as the UK, the US, and South Korea, new policies have been initiated or old laws have been adapted to validate the certification of the enterprises and to regulate their operation. For a rather long period of time, the previous laws and regulations for limited companies, cooperatives, and non-profit organizations have been also providing legal evidence in evaluating the development of social enterprises, making it happen that the old and the new legal systems have coexisted. This co-existence could be justified to some extent as it is the periodic product at this stage in the development of the legal system for the social enterprises. The uniqueness of social enterprise has led to the fact that the development of its legal system is a systematic project that requires cross-functional cooperation be pursued and that its legal system involve multiple-faceted interests and needs. Therefore, at the outset of promulgating laws for social enterprises, the existing legal framework shall be considered and covered in a comprehensive manner and be referenced as appropriate. Such important issues as how to develop it in an independent way while drawing something from existing laws and regulations will be bound to emerge in the process.

Fourth, in the process of welfare enterprises transforming into social enterprises, the legal system must strike a balance between protecting internal morale and enforcing regulations. Currently, there is still controversy over whether social enterprises should be given support via favorable policies. Judging from the experience of welfare enterprises, policy support from the government has exerted a far-reaching

impact on their development. Adjustments to the regulations have shifted the balance between the operating costs of welfare enterprises and their social responsibility. If they are to transform into social enterprises, this problem is even sharper. The legal system shall strike a balance between protecting internal morale and complying with external regulations. According to the social enterprise spectrum, social enterprises will position themselves between non-profit organizations and commercial organizations. For example, social enterprises in the US are more like commercial organizations, subject to laws and regulations applicable to companies, such as the *Company Law*. They face few extra restrictions on capital sources, profit distribution etc. As a result, they seldom receive tax relief from the government. In the UK, social enterprises are more like non-profit organizations, subject to detailed rules contained in the *Community Interest Company Regulations* regarding asset freezing, caps on dividends etc. Though the government does not provide tax relief, it outsources projects to social enterprises and community organizations each year on a priority basis. Plus, the government has policies to guide private capital to social enterprises. China must be clear about whether social enterprises should represent positive value that is worth upholding or form an industry that is supported by policies.

The characteristics of social enterprises determine their value and meaning in this era, the commercial gene of which with moral blood determines their nature and positioning. Considering the origin and development history of social enterprises as well as various aspects of the economy and society, social enterprises will be the best alternative to welfare enterprises and will surely have a bright future.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

Cafaggi F. and Iamiceli P. (2008). *New Frontiers in the Legal Structures and Legislation of Social Enterprises in Europe: A comparative Analysis*. Italy: European University Institute.

Dees J. G. (1996). *The Social Enterprise Spectrum: from Philanthropy to Commerce*. Harvard: Harvard Business School Press.

DTI (2002). *Strategy for Social Enterprise*. London: HM Treasury.

European Commission (2011). *Social Business Initiative: Creating a Favorable Climate for Social Enterprises, Key Stakeholders in the Social Economy and Innovation*. Brussels: European Commission.

Friedland R. and Alford R. R. (1991). *Bringing Society Back in: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions*. In: Walter W. Powell and Paul J. DiMaggio, ed. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.

FYSE ed. (2012). *China Social Enterprise Report*. Beijing.

Leadbeater C. (2007). *Social Enterprise and Social Innovation: Strategies for the Next Ten Years*. London: Office of the Third Sector UK.

Ministry of Labor of Finland. (2004). *Finnish Act on Social Enterprises*, Helsinki.

Nicholls A., ed. (2008). *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Change*. Oxford: Oxford University Press.

NPC of China. (2008). *Law of the People's Republic of China on the Protection of Disabled Persons*, Law Press. Beijing.

NPC of China. (2010). *Bankruptcy Law*, Law Press. Beijing.

NPC of China. (2014). *Company Law*, Law Press. Beijing.

Nyssens M., ed. (2006). *Social Enterprise: At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*. London and New York: Routledge Press.

OECD (1998). *Social Enterprises in OECD Countries*. Paris: OECD.

Office of the Third Sector UK (2006). *Social Enterprise Action Plan: Scaling New Heights*. London: Office of the Third Sector UK.

Parliament of the United Kingdom. (2004). *The Companies (Audit, Investigations and Community Enterprise) Act*. London.

Social Enterprise UK (2015). State of Social Enterprise Survey. London: Social Enterprise UK.

Thornton P. H. and Ocasio W. (2008). Institutional Logics. In Royston Greenwood, Christine Oliver, Kerstin Sahlin and Roy Suddaby, ed. Handbook of Organizational Institutionalism, CA: Sage.

UBS ed. (2013). China Social Enterprise and Impact Investment Report. Beijing.

ПЕРЕМЕНЫ В МОДЕЛИ РАЦИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ, ВЫЗВАННЫЕ РАЗВИТИЕМ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

МЕНЗЕЛЕЕВ ИЛЬЯ АЛЬБЕРТОВИЧ,

Директор по развитию бизнеса VivaKi Россия,
e-mail: i.menzeleev@gmail.com

В статье рассматриваются истоки понятия «рациональность» и его трансформация в рамках экономической науки. По мнению автора, рациональность – фундаментальное понятие как философской, так и экономической наук. А изменения в модели рационального поведения в значительной степени влияют на неформальные институты (в краткосрочной перспективе) и на формальные (в долгосрочном периоде).

В статье говорится о значительных переменах, происходящих с человечеством прямо сейчас. Сегодня становится все труднее описать поведение людей единой концепцией рациональности. Сейчас люди живут в мире, развивающемся с невиданными ранее скоростями, с невообразимым количеством информации, бесчисленным количеством задач и социальных контактов. Этому способствует, прежде всего, развитие Интернета и инструментария в рамках него. Уже с середины XX века реклама и маркетинг формировали повестку дня людей наравне с политикой и сводками новостей. Медийный ресурс брендов сегодня сопоставим с ресурсом некоторых политических партий и даже телеканалов. А это значит, что реклама сегодня – один из главных факторов, влияющих на сознание потребителей и на их поведенческую модель, главной особенностью которой являлась и является предпосылка рациональности или обоснованности действий. Автор анализирует изменения модели рациональности с течением времени и, прежде всего, изменения, вызванные развитием интернет-маркетинга, а также инструментов по мониторингу активности пользователей и воздействию на принятие решений в Сети. В заключении дается ряд рекомендаций, с помощью которых автору представляется возможным сохранение потребителями определенной независимости при принятии решений в интернет-среде.

Ключевые слова: рациональность; теория принятия решений; поведенческая экономика; экономическая теория; история философии; интернет-маркетинг.

CHANGES IN RATIONAL ECONOMIC BEHAVIOR MODEL, CAUSED BY THE DEVELOPMENT OF E-COMMERCE

MENZELEEVI ILYA, A.,

New Business Director, VivaKi Russia,
e-mail: i.menzeleev@gmail.com

In the paper the author examines the origins of rationality concept and its transformation within the framework of economic science. According to the author, rationality is a fundamental concept both for philosophy and for economics. Changes in rational economic behavior model significantly effect on informal institutes (in short-term

perspective) and on formal institutes (in long-term period).

In the paper it is said about significant changes taking place with humanity right now. Today it becomes more and more difficult to describe human behavior by uniform concept of rationality. Now people live in a world that is developing unprecedentedly fast, with the usage of incredible amount of information, countless tasks and social contacts. The development of the Internet and IT tools facilitate this process. Already since the mid-twentieth century advertising and marketing has been influencing people's lifestyle like politics or news. Media resources brands today are comparable to the resources of some political parties or even TV channels what means that advertising today is one of the main factors affecting consumers' minds and their behavioral model, main feature of which is the premise of rationality or justification of actions.

The author analyzes the changes of models of rationality over time and, above all, the changes caused by the development of Internet marketing and its tools for monitoring user activity and the impact on decision making in the Network. In conclusion a number of recommendations is given, which can help consumers to save an independence in making decisions in the Internet environment.

Keywords: *rationality; decision making theory; behavioral economics; economic theory; history of philosophy; Internet marketing.*

JEL: D11; D12; D70.

Рациональное поведение потребителя и производителя.

Рациональность и рынок

Рациональное поведение индивидов – это основная предпосылка экономической теории. Рациональность производителя и потребителя позволяют существовать и функционировать главным законам экономики, работать экономическим формулам, а графикам отображать реальную действительность. Для принятия любых решений и производителю, и потребителю необходимо обладание максимальным количеством информации, ведь именно на основе каких-либо данных можно выстраивать любую модель поведения.

Но доступ к этой информации не всегда открыт, а полная ее переработка может занять очень большое время. Так, например, во время ипотечного бума в США, предварявшего экономический кризис, инвесторы должны были изучить около 30 300 страниц для того, чтобы собрать достаточное количество информации и понять, что именно они приобретают под видом CDO (Collated Debt Obligation) (Зотин, 2011). Этот факт говорит о том, что участники финансового рынка вынуждены были действовать вслепую, не осознавая всех возможных последствий своих действий. Желание больших прибылей здесь и сейчас, стремление получить больше, потратив меньше, и привело к мировому финансовому кризису. Экономические исследования все чаще приходят к выводу, что предсказать подобные финансовые катаклизмы довольно трудно, учитывая поведенческий фактор людей на рынке (стремление к наживе, к сохранению репутации, следование мнению большинства). Здесь довольно уместными кажутся слова И. Ньютона: «я могу рассчитать движения светил на небе, но вычислить человеческое безумие я не в состоянии» (Зотин, 2011).

Как выясняется, поведению индивидов на рынке свойственно множество действий, не попадающих под традиционное понимание рациональности. Это поведение очень хорошо проиллюстрировал Дж. Ст. Милль: «То ли по лености, то ли по беспечности, или потому, что люди видят утонченность в том, чтобы платить, не задавая вопросов, три четверти тех, кто это может себе позволить, соглашаются на гораздо более высокие цены, чем необходимо, за вещи, которые они потребляют: в то время как бедные часто поступают так же по неведению и недостатку рассудительности, из-за нехватки времени для поисков и расспросов и нередко по принуждению явному или скрытому» (Маршалл, 1980. С. 178).

В связи с наблюдаемыми в экономике процессами не самого рационального поведения, экономистами были введены такие понятия и теории, как рынок лимонов (речь идет о подержанных автомобилях), демонстрирующий, к чему приводит на рынке асимметричность владения информацией, также была выявлена проблема безбилетника и введено понятие оппортунистического поведения (*George and Akerlof, 1970. P. 488-500*). Суть последнего в том, что в своих действиях человек все чаще стремится к личной выгоде, используя коварство, обман и сокрытие информации (*Уильямсон, 1996*).

Концепции и виды рациональности

Примеры, приведенные в предыдущем разделе, наглядно демонстрируют, что далеко не все действия экономического человека могут быть названы рациональными. И происходит это в силу многих естественных ограничений. Экономический принцип в виде модели человека - рационального максимизатора получил особое развитие в рамках английской классической школы, маржинализма и неоклассического направления. Но в них теория слишком далека от реальности, в которой полная максимизация полезности действий едва ли возможна. Примерно такой же вывод можно сделать, ознакомившись с работами Гэри Беккера, для которого экономический подход является чем-то универсальным, объединяющим и примиряющим многие социальные науки. Более того, он говорит, что «экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению в условиях денежных или теневых вмененных цен, повторяющихся или однократных, важных или малозначащих решений, эмоционально нагруженных или нейтральных целей; он применим к поведению богачей и бедняков, пациентов и врачей, бизнесменов и политиков, учителей и учащихся» (*Беккер, 1993. С. 30*). Такой подход позже развился в целое направление, названное экономическим империализмом. Суть его заключалась в том, что все поступки людей, их мысли и решения сводились к одному-единственному принципу максимизации полезности. Это направление развивалось довольно агрессивно по отношению к другим наукам. Его особенность состоит в том, что оно делает экономическую рациональность одной из самых удобных и понятных установок, в соответствии с которой действуют все люди и которую помогают изучать другие науки. Таким образом преодолевается такое распространенное среди экономистов заблуждение, что экономическая наука дает миру и другим наукам в частности очень много, не получая практически ничего взамен. Об этом также пишет Герберт Саймон, отмечая, что «экономисты могли бы проявлять определенную сдержанность в своем стремлении экспортировать экономический анализ в другие социальные науки. <...> может также выясниться, что методы и результаты исследований коллег-обществоведов представляют для экономистов больший интерес, чем принято считать в экономической науке» (*Саймон, 1993. С. 23*).

Продолжая мысль об универсальности экономической рациональности, нужно сказать, что она, по сути, может быть применена к любой сфере человеческой жизни. Тот же Беккер говорит, что любая смерть может считаться самоубийством, так как индивид действовал недостаточно рационально в процессе своей жизни, вредил себе, что помешало ему прожить дольше. Еще один пример неожиданного приложения экономического подхода к рациональности как максимизации полезности звучит так: «человек решает вступить в брак, когда ожидаемая полезность брака превосходит ожидаемую полезность холостой жизни или же дополнительные издержки, возникающие при продолжении поиска более подходящей пары. Точно так же человек, состоящий в браке, решает прервать его, когда ожидаемая полезность возвращения к холостому состоянию или вступления в другой брак превосходит потери в полезности, сопряженные с разводом (в том числе из-за разлуки с детьми, раздела совместно нажитого имущества, судебных расходов и т.д.). Так как многие люди заняты поиском подходящей для себя пары, можно говорить о существовании брачного рынка» (*Беккер, 1993. С. 32*).

Такой подход выглядит очень привлекательным в связи со своей универсальностью и довольно простым аппаратом объяснения любых событий. Но, повторюсь, нам следует обратиться к факторам, ограничивающим рациональность в повседневной жизни. Этих факторов множество, и именно они осложняют абсолютную максимизацию и процесс принятия рациональных решений.

Подытоживая вышесказанное и возвращаясь непосредственно к теории рационального выбора, следует сказать, что эта теория рассматривает цели индивида не как нечто спонтанное, а как результат мыслительной деятельности, зависящей только от этого индивида. А это значит, что «в предельном случае видов рациональности может быть больше, чем людей на свете (учитывая изменение их предпочтений во времени)» (Нуреев, 2005. С. 34). Теория рационального выбора, в отличие от неоклассической теории, учитывает важную роль в принятии повседневных решений таких факторов, как время, информация и трансакционные издержки. Иначе говоря, эта теория включает в свой аппарат достижения Р. Коуза (трансакционные издержки), Г. Саймона (концепция ограниченной рациональности), Дж. Стиглера (неполнота информации), Г. Беккера (принцип неопределенности в семейных отношениях). Из этого следует, что теория рационального выбора имеет дело не только с рациональностью как принципом повсеместной максимизации, но также и с рациональным достижением некоего удовлетворительного уровня. И здесь, на мой взгляд, экономика впервые сталкивается с некими уже общепризнанными ограничениями. Теперь мы говорим не просто о повсеместной максимизации результата своих действий и принимаемых решений, но и о факторах (доказанных научно), ограничивающих процесс самой максимизации и ставящих ее под сомнение. Теперь «возникает потребность принятия решений, предполагающих уход от большого объема информации на основе использования многоуровневого поиска; ограниченность интеллекта определяет переход от полной рациональности к ограниченной, которая переносит приоритет с результата на процесс; в этой связи традиционное поведение может быть обозначено как процедурно-рациональное, так как в этом случае изменяется время принятия решений» (Попов и Щеглов, 2006). Осознав потребность принятия подобных решений, люди стали нуждаться в концепции, которая помогла бы им лучше понять те сложные процессы, которые связаны с невозможностью полной рациональности и максимизации. Таковой стала концепция ограниченной рациональности Герберта Саймона.

Концепция ограниченной рациональности Герберта Саймона

Начиная с конца 40-х – начала 50-х гг. Герберт Саймон разрабатывал свою концепцию ограниченной рациональности людей в повседневной жизни. Со временем эта теория получила довольно широкое развитие и преобрела сторонников как в рамках экономической науки, так и вне ее. Саймон видел широкое распространение доктрины рационализма как в экономических проявлениях жизни человека, так и в психологических, политических и многих других. Именно этот факт междисциплинарного рассмотрения рациональности позволил Саймону отойти от маловозможного человека-максимизатора и предложить взамен собственную концепцию экономического человека, действующего в условиях множества ограничений и неопределенности при принятии решений каждый день. В этих условиях человек способен не к максимизации, а к достижению удовлетворительного результата своих действий. «Восприятие человека как рационального существа – не исключительная особенность экономистов, а черта, присущая всем социальным наукам. Экономическая теория склонна выделять в качестве главного средства объяснения определенную форму рациональности – максимизирующее поведение, но различия в подходах зачастую касаются больше лексики, чем сути дела. Как мы вскоре убедимся, во многих экономических дискуссиях понятие максимизации используется в широком смысле, очень близком к обыденным представлениям о

рациональности, используемым в других социальных науках» (Саймон, 1993). Этими словами Герберт Саймон постулирует ту самую междисциплинарность в понимании рациональности, которая дает надежду на выработку наиболее близкой к реальной жизни концепции принятия решений. А также призывает экономистов обратиться к другим социальным наукам, в которых могут иметься очень важные наработки по этому вопросу, вместо навязывания универсального и слишком общего экономического подхода всем другим наукам.

Оливер Уильямсон определяет ограниченную рациональность как «экономическое поведение, которое является преднамеренно рациональным, но лишь в ограниченной степени; отражает лимитированность познавательных способностей человека в получении, хранении, восстановлении и обработке информации» (Уильямсон, 1996). Сегодня, с появлением все большего количества информации в Интернете, наши познавательные способности не увеличиваются, а наоборот уменьшаются, потому что становится все сложнее найти достоверный источник верной информации.

Особенности потребления в Интернете

Интернет в России развивается огромными темпами. Сегодня проникновение Интернета среди населения достигло 75% и покрывает всю страну (см. рис. 1).

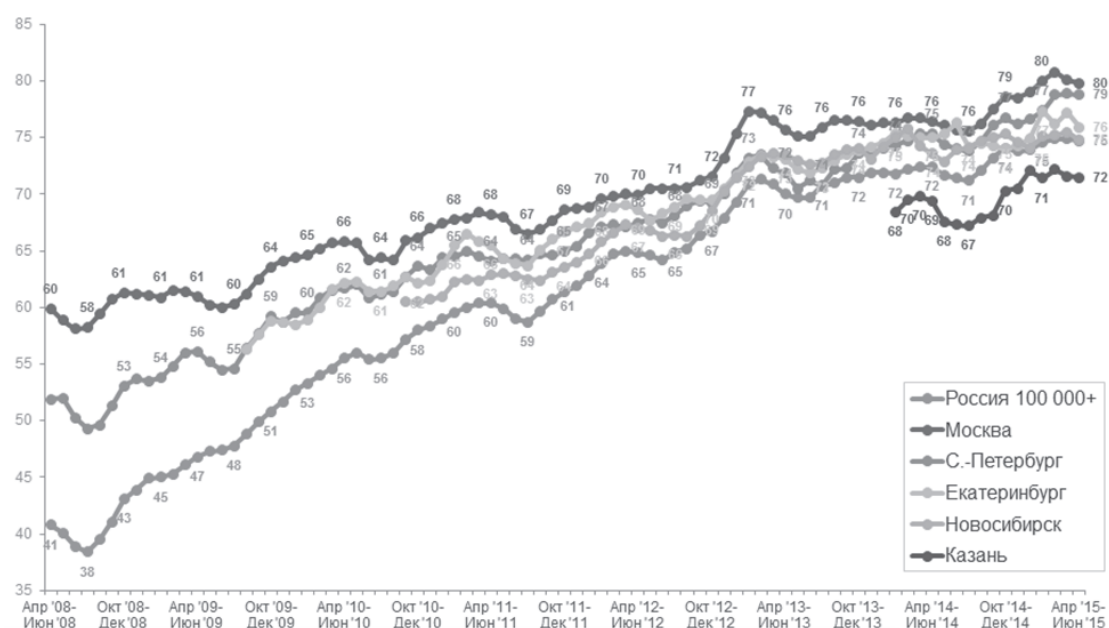


Рис. 1. Динамика аудитории Интернета

Источник: TNS WebIndex, июнь 2015.

Также постоянно растет частота пользования Интернетом и количество потребляемой в нем информации. В большинстве городов России с населением более 1 млн человек каждый месяц Интернетом пользуются более 2/3 жителей (см. рис. 2).

Огромное количество информации в сети порождает новый вид потребления: потребление контента. Люди тратят очень много времени на выбор и сравнение товаров и услуг, но могут так ничего и не купить. При этом теперь не нужно ходить в магазин, чтобы что-то выбрать или приобрести, не нужно тратить время на дорогу, очереди и поиск на полках. Теперь можно просто зайти на сайт интернет-магазина и в 3 клика получить желаемое с доставкой на дом. Это значит, что потреблять стало еще проще и объемы потребления постоянно увеличиваются. Но увеличивается и количество информации, которую потребитель получает перед покупкой. Он может посетить не один десяток сайтов интернет-магазинов, сайтов с отзывами о товарах,

форумов и агрегаторов цен. Также постоянно растут объемы интернет-торговли и все чаще встречаются модели бизнеса, осуществляющие продажу только в Интернете (см. рис. 3).

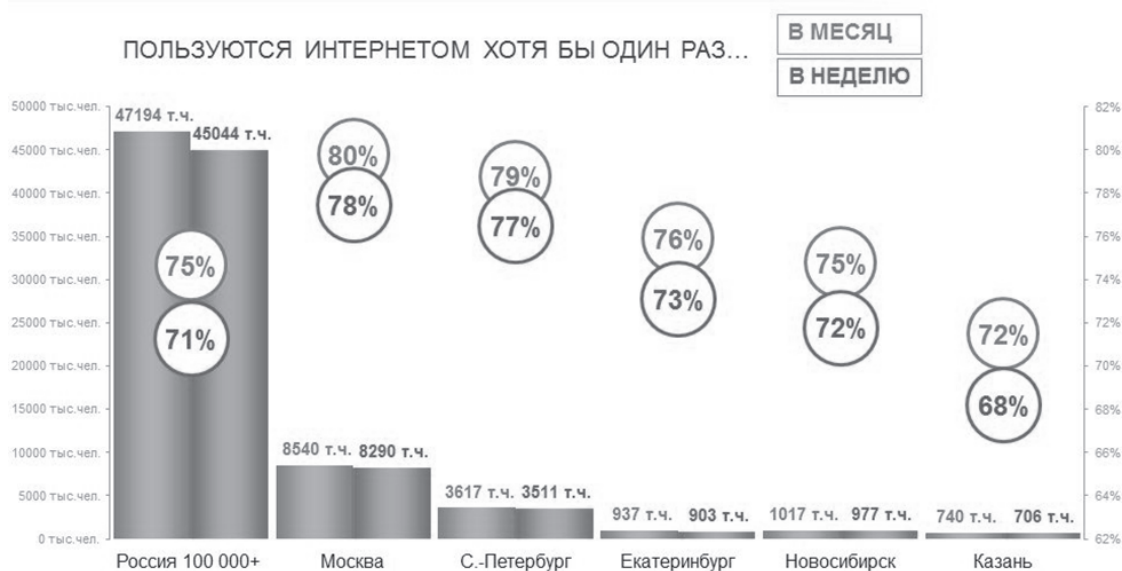


Рис. 2. Частота пользования Интернетом
Источник: TNS WebIndex, июнь 2015.

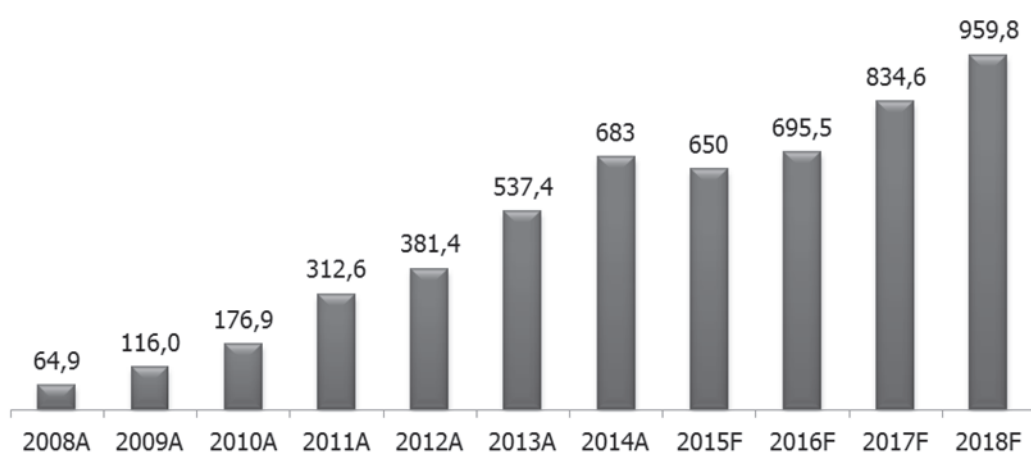


Рис. 3. Объем рынка интернет-торговли в России 2008-2018 гг, млрд рублей
Источник: J'son & Partners Consulting, 2014.

При этом едва ли что-то кардинально поменялось в сознании людей и они по-прежнему стараются действовать рационально (в их собственном понимании). Интернет дает возможность доступа к большому количеству информации, а значит, каждый может сравнить цены, отзывы о продукте и его качестве и сделать наиболее разумную покупку. Но значит ли это, что теперь пользователи приблизились к модели классической/неограниченной рациональности? На мой взгляд, ответ на этот вопрос отрицательный. Потому что доступ к большому количеству информации из огромного количества источников разного качества – это зачастую преграда в совершении разумного выбора. Человеческие умственные способности ограничены, и выбирать нам проще из небольшого количества вариантов. В то время как Интернет предлагает бесконечный список товаров, отзывов, характеристик и цен. Вспомните,

как много времени и сил вам требуется в ресторане с обширным 20-страничным меню? И сравните это с тем, как легко и быстро вы готовы сделать выбор на 1-страничном меню, где в каждом разделе не более 3-5 позиций? Вывод напрашивается сам собой: чем меньше опций, тем проще нам выбирать. Этот же фактор влияет на нашу удовлетворенность сделанным выбором: выбирая из большого количества альтернатив что-то одно, мы подсознательно держим в голове все остальные варианты и возможность, что среди них было что-то лучше. В то время как делая выбор из 3-5 опций, мы почти уверены, что среди оставшихся 2-4 вариантов наш – самый лучший.

На мой взгляд, именно из-за этой поведенческой особенности компании Apple удалось завоевать рынок мобильных телефонов: в то время как у всех остальных компаний был большой выбор моделей и модификаций телефонов, у Apple была всего 1 модель iPhone с 3 вариантами объема памяти. Так аудитория была избавлена от мучительного выбора и избытка информации. Конечно же, все это сопровождалось прекрасными техническими характеристиками и революционным интерфейсом, но в основу маркетинговой стратегии легло именно это ключевое отличие.

У Интернета есть еще одна важная особенность, влияющая на модель рационального поведения аудитории. Эта особенность – развитие и ставшие уже привычными социальные сети. Они сделали доступной жизнь абсолютно незнакомых людей, а также сделали открытой жизнь близкого окружения. И теперь, наблюдая за кем-то, живущим якобы лучше и интереснее, люди хотят жить также, иметь то же, посещать те же места. Все это лишь увеличивает массовое потребление, создавая все новые и новые задачи для нашего сознания: что именно купить, где это найти, как сэкономить, как не нарваться на мошенничество в Сети. Более того, появляется дополнительная задача, как о сделанном наиболее лучшим образом рассказать и показать другим в социальных сетях. Таким образом, потребление зачастую становится нерациональным не только потому, что люди покупают не всегда нужные им вещи, но также и потому, что они могут купить что-то прежде всего для того, чтобы об этом рассказать другим и получить максимум социального одобрения в Сети.

Таким образом, весь Интернет сегодня – это своего рода витрина, показывающая людям других людей, их вещи и досуг, гаджеты, одежду, автомобили. И это постоянно увеличивает аппетиты. А большой аппетит ведет к большому количеству действий в сети, связанных с рассмотрением вариантов, потреблением информации и покупками. И за всеми этими действиями любого пользователя можно следить абсолютно легально и реагировать таргетированными рекламными сообщениями, что и делают многие рекламодатели уже сегодня. Коммуникация в Интернете становится все более персонифицированной и, если угодно, интимной. Ведь это пока единственная среда, где можно отследить абсолютно все действия обычного пользователя.

Инструменты мониторинга digital-активности пользователей

Интернет – особая среда, которая позволяет видеть поведение аудитории в реальном времени. И весь интернет-маркетинг работает как раз на то, чтобы использовать данные о желаниях и потребностях аудитории в своих целях. Любой запрос в Интернете может обернуться предложением о покупке именно этого товара на любом другом сайте. Возможности таргетирования и реагирования на активность пользователей в Интернете практически ставят под сомнение вопрос рационального поведения в Сети, потому что все сложнее отличить собственное действие от действия, смоделированного за счет рекламного инструментария.

Для того, чтобы максимально трезво принимать решения и не быть жертвой огромного количества рекламы в сети, необходимо знать, какие инструменты воздействия на принимаемые решения существуют в Интернет среде.

Весь инструментарий мониторинга и реагирования на запросы аудитории можно разделить на 2 больших группы: реакция на конкретные поисковые запросы (непосредственно в выдаче поисковых систем и на сторонних сайтах) и реакция на поведение аудитории на сторонних сайтах. Главная особенность 1 группы – это непосредственное использование конкретных поисковых запросов аудитории. Иначе говоря, когда человек ищет что-либо в Интернете, он находит не только сайты, органически релевантные запросы, но и сайты, косвенно релевантные запросу – контекстная реклама. На рис. 4 можно увидеть результат поисковой выдачи, в котором лишь 1 сайт – это органический поиск, все остальное – оплаченная контекстная реклама.

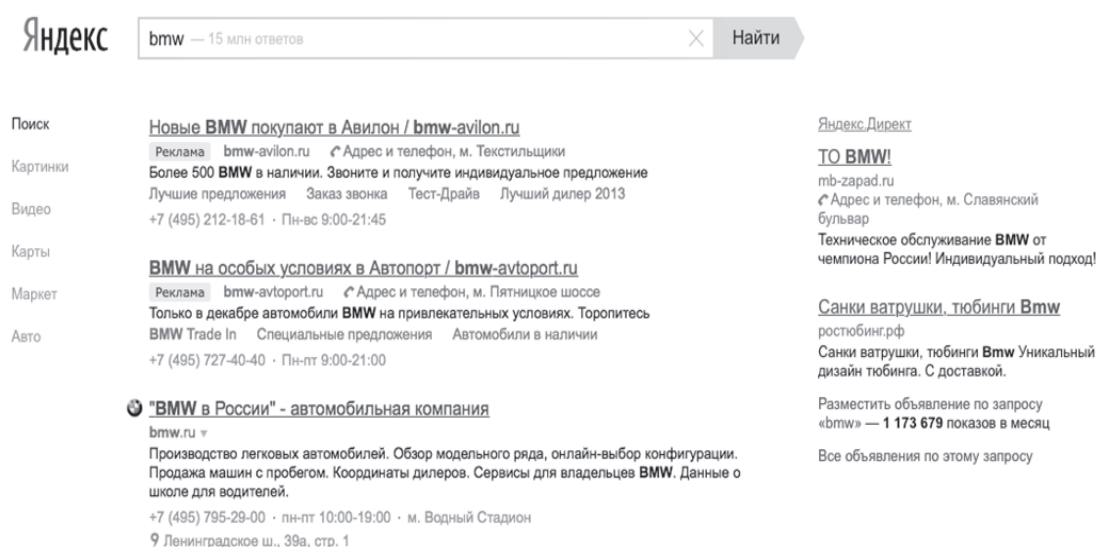


Рис. 4. Пример работы контекстной рекламы
Источник: (<http://yandex.ru>).

Особенность 2 группы – это реакция на не озвученный напрямую запрос аудитории. А именно, мониторинг активности пользователей на различных сайтах и реакция на это поведение на сайтах, которые он посещает впоследствии. Разберем это на конкретном примере: задумавшись о покупке наушников для прослушивания музыки, пользователь зашел на сайт одного из реселлеров техники. Там зашел в раздел наушники, но ничего не купил. Позже, этот же пользователь зашел на крупный видеосервис YouTube, чтобы посмотреть новости спорта. И в этот момент ему может быть показан баннер, в котором будут предлагать купить уже просмотренные ранее наушники (см. рис. 5). Это называется ретаргетинг, его используют сейчас все больше рекламодателей.

Не будем подробнее разбираться в инструментарии, это очень обширная тема, заслуживающая отдельного исследования. Скажу лишь, что возможности таргетирования на необходимую аудиторию в Интернете практически безграничны, также как практически безграничны возможности реакций на поведение аудитории в Сети. Все эти инструменты работают на то, чтобы решения, принимаемые аудиторией, были программируемы и предсказуемы, а значит, классическая модель рациональности в изначальном виде едва ли может существовать в рамках Интернета. Это не хорошо и не плохо, наша задача лишь понять, как это использовать в собственных интересах, интересах обычного пользователя, и не жить иллюзией, что наши решения мы всегда принимаем самостоятельно.

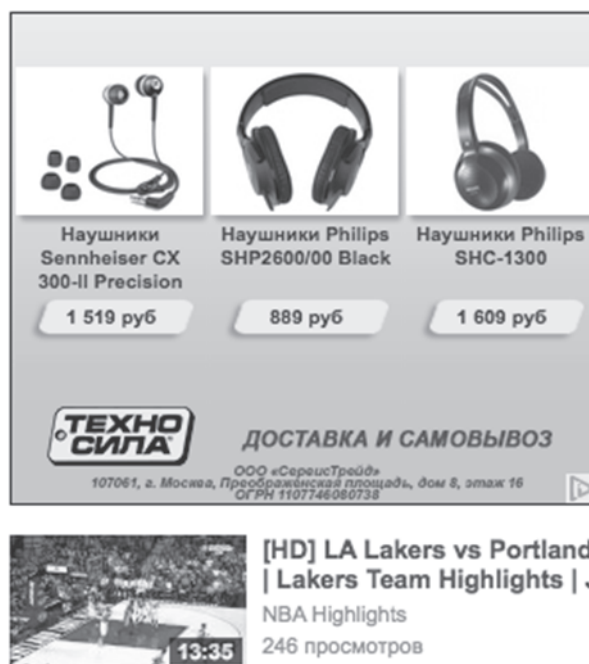


Рис. 5. Пример работы баннерной рекламы в соответствии с поведением пользователя на других сайтах

Источник: (YouTube.com).

Факторы, ограничивающие рациональность при принятии решений.

Воздействие на поведенческие эвристики с помощью интернет-инструментария

Прежде всего, необходимо сказать о *разуме* человека, который, безусловно, является ограниченным ресурсом. С помощью нашего разума мы не можем охватить всю информацию, альтернативы выбора, просчитать все возможные варианты развития событий, постоянно учитывать все уже известные факты при принятии решений и т.д. Способность человеческого разума определять задачи и решать сложные проблемы, несравнима по уровню с теми проблемами, решение которых необходимо для объективного рационального поведения вообще. Человеческое поведение рационально только с точки зрения потенциального стремления поступать рационально. В действительности человек обладает такой способностью лишь в ограниченной степени.

Следующим фактором является ограниченность нашего *критического мышления*. То, что в XX веке было названо термином «критическое мышление», уходит корнями еще в античность. Речь идет о сократовской технике «критического анализа понятий и вопросительного способа рассуждений» (Сорина, 2009). Суть этого способа рассуждений, как пишет Г. В. Сорина, заключается в том, что он «демонстрирует фактическую значимость анализа понятий и суждений, использования вопросно-ответных процедур для проведения и рационального обоснования вначале выдвинутой позиции, затем – принятого решения». Сократовский анализ понятий, рефлексия над собственной мыслительной деятельностью, а также его вопросно-ответный метод «наведения» на истину – все это заложило основы современного критического мышления.

В современных условиях недостаток критического мышления замечен особенно ярко. На нас постоянно оказывает воздействие огромный объем всевозможной информации, фильтровать которую по мере ее поступления становится все труднее, так как порой практически невозможно уследить, какие

данные являются нашими собственными измышлениями, а какие нам навязаны извне. Таких примеров может быть масса: реклама «помогает» делать нам выбор в магазине, новостная информация на телевидении и в газетах формирует ту или иную картину нашего жизненного мира, а также описывает ситуацию в других странах. Всему этому мы чаще всего верим или, в лучшем случае, оставляем без особого внимания, вместо того, чтобы, например, почитать об этих же событиях иностранную прессу, или внимательно изучать этикетки при покупке товаров в магазине, для формирования более объективной, критически отфильтрованной картины мира, а также для принятия действительно самостоятельных решений.

Обращаясь к проблеме коммуникации людей в процессе принятия решений, важно заметить, что в повседневной жизни любая мысль человека с критическим мышлением превращается в суждение с помощью критической установки. Таким образом, для нас может стать очень важной так называемая «задержка суждения» (термин Дж. Дьюи), суть которой во временном воздержании от поспешного принятия решения в форме определенного суждения. Сначала нужно рассмотреть другие варианты суждений, то есть выискивать альтернативные мысли по конкретному вопросу, и мысленно превращать их в суждения, предугадывать последствия, и лишь потом выбирать конечное суждение, принимать решение. Словом, иногда, если позволяет ситуация, лучше воздержаться от суждения, потому что могут открыться новые неизвестные факты, прийти на ум мысли, которые помогут сформулировать лучшее суждение. Важной особенностью критического мышления является возможность его применения в разных сферах, вне зависимости от профессиональной специализации, а также в повседневной жизни.

Следующим важным фактором, не позволяющим человеку быть полностью рациональным, является *информация*. Чаще всего ее слишком мало, а иногда наоборот, ее поток слишком большой. Но всегда «информация, необходимая человеку для принятия решения, изначально не является данной ему» (*Шаститко, 2006. С. 14*). Это значит, что для реализации собственной рациональности мы должны понести издержки, размер которых изначально не всегда известен, чтобы иметь дело с какими-либо фактами при принятии решения и чтобы у нас вообще появились какие-либо возможности и альтернативы выбора. В связи с ограниченностью и дороговизной информации часто возникает так называемый «информационный парадокс», суть которого заключается в следующем: субъект до получения информации обладает лишь данными о тех издержках, которые он понесет взамен на ее получение, а ценность и важность самой информации еще остается неизвестной. В подобной ситуации бывает довольно проблематично найти стимулы платить за такую информацию. Тема информации особенно актуальна в наши дни, когда именно информация все чаще становится очень дорогим товаром, а для кого-то бесценным и незаменимым ресурсом, инструментом. Информация сегодня – это в некоторой степени власть. А значит, человек все усерднее и изощреннее будет стремиться преодолевать ограничения и трудности, связанные с ее получением.

Чуть выше я уже сказал о разуме как ограниченном ресурсе. Теперь хочу отдельно выделить такую его ограниченную способность, как *внимание*. В связи с тем, что было сказано об информации, вопрос внимания невозможно обойти, так как именно внимание порой еще более усложняет ситуацию. Не секрет, что человек может концентрироваться на чем-то не более чем 5 минут к ряду. После этих пяти минут непременно последует мысль, которая отвлечет внимание. А для того, чтобы осознать, что мы отвлеклись и сконцентрироваться на изначальном, требуется определенное время. Таким образом, человек воспринимает информацию волнообразно и усваивает ее, выхватывая кусками, блоками. Очевидно, что в этом процессе человек может упустить часть важной информации, а значит, как следствие, ограничить собственную рациональность в процессе принятия решения.

Еще одним ограничителем осуществления полной рациональности является *время*, потому что чаще всего действительность требует быстрых оперативных решений. Таким образом, порой не остается времени на поиск достаточного количества информации. Как следствие, мы имеем еще одно ограничение – количество альтернатив выбора. При ограниченной информации, невозможности полного доступа к ней, а также малом количестве располагаемого времени человек не может выработать большое количество альтернатив выбора при принятии решений. Зачастую, экономические акторы ограничиваются первым же вариантом, которым могут воспользоваться для выхода из конкретной сложившейся ситуации. Говорить о полной рациональности и максимизации едва ли представляется возможным. Речь идет скорее о достижении некоторого удовлетворительного минимума.

В этом свете Герберт Саймон призывает нас задуматься о самом процессе принятия решений и вводит термин «процедурной рациональности». Говоря конкретнее, он постулирует важность глубокого понимания всей процедуры от постановки цели, сбора информации и выработки альтернатив до принятия решения. И во всей этой процедуре нужно видеть все ограничения, присущие человеческим реалиям, а также осознавать, на каком этапе мы останавливаем эту процедуру, делая свой рациональный выбор, иначе говоря, какой этап и какая альтернатива являются для нас удовлетворительными.

Изложенные выше факторы являются основным аргументом Саймона в его концепции ограниченной рациональности. Не менее важными аргументами являются упоминаемые им психологические особенности человека, которые всегда оказывают воздействие на людей при получении и переработке информации, а значит, и при принятии решений. Его исследование развили и дополнили Даниэль Канеман и Амос Тверски, которые обнаружили, что в процессе принятия решений человеку свойственно искать некоторую точку отсчета, якорь, от которого он начнет собирать информацию и формировать альтернативы. Они выделили так называемые эвристики, которые оказывают непосредственное влияние на принимаемые решения, хотя по своей сути являются всего лишь психологическими якорями. Эвристика репрезентативности, например, склоняет нас к мнению, что при выпадении 3х подряд решек вероятность выпадения орла с каждым разом увеличивается (так нам кажется из нашего прошлого опыта). Эвристика доступности постулирует, что экономический актор склонен принимать решение на основе наиболее доступной информации, не учитывая порой полезность более труднодоступных данных (Канеман, 2005). Также они упоминают влияние рекламы на людей. Часто они покупают в магазине тот товар, название или упаковку которого они узнают (то есть где-то видели раньше, а значит, больше этому доверяют). Самое удивительное, что эти эвристики зачастую все-таки помогают принимать правильные, взвешенные, рациональные решения.

Подытоживая сказанное, отмечу, что с появлением экономической науки рациональность является главным и неотъемлемым ее свойством. Но в рамках этой науки брались лишь выборочные свойства рациональности и рационального действия, которые ранее были выработаны в рамках философии. Если говорить о классической модели рациональности, то и она далеко не всегда была применима в экономической теории. Это объясняется тем, что экономика у своих истоков использовала синкретический подход (экономия). Начиная с 1615 года с появлением политической экономии можно говорить о первичном отделении конкретной науки. В рамках этой науки меркантилисты первыми обратили внимание на обыденную повседневную практику, но не смогли это систематизировать и преобразовать в единую теорию. И только на этапе смещения акцента исследований в сферу производства можно говорить о первой попытке углубления экономической науки в сам предмет своего исследования. Далее началась более организованная систематизация экономического знания, которое привело к тому, что мы можем наблюдать сегодня.

С появлением экономикс в конце XIX века рациональность проделала значительный путь в своем развитии, так как впервые после открытия формальной логики и правил силлогизма получила возможность так или иначе быть формализованной, а не существовать суто в теоретическом виде. В экономикс эта формализация заключалась в множестве математических моделей, в частности одной из таких формализованных теорий рациональности является теория игр. Все это поспособствовало серьезному развитию математики применительно к экономике.

В то же время в экономике нельзя не заметить тенденцию, на которую впервые указал Й. Шумпетер. Очень часто экономисты при построении моделей человека в экономике отталкиваются именно от самой модели, а не от реальности. Поэтому нередко экономисты в своих расчетах и прогнозах оказываются не в реальном, а выдуманном мире. Выйти из этой ситуации экономике может помочь синтез с философией. Ведь объединив рациональность, которая зародилась и развивалась в философии, с той рациональностью, которую приняли экономисты в качестве фундаментальной предпосылки, можно получить действительно объективную модель современного человека и всего процесса принятия рациональных решений. Инструментарий и методология философии в совокупности с практическими наработками экономики могут вывести обе науки на принципиально новый уровень, открыть им новые горизонты.

Возвращаясь к особенностям Интернета и поведения аудитории в digital-среде, необходимо отметить, что реальность здесь также значительно отличается от любой существующей модели. Потому что в Интернете социальный фактор стал значим, как никогда ранее. Добавленная стоимость любого продукта теперь не только в его свойствах, но и в том, что он может рассказать о покупателе для его окружения в социальных сетях (так называемый show off или действие напоказ нередко может быть важнее качеств самого продукта). Потому что жизнь людей в Интернете зачастую более насыщенная, глянцева и интересная, чем жизнь реальная. Потому что Интернет – это, пожалуй, единственное место, где так легко казаться кем-то, кем человек по-настоящему не является.

Пути противостояния digital-манипуляции

Очевидно, что уже существующий инструментальный мониторинг действий интернет-пользователей и реакции на них предельно обширен, более того, он постоянно расширяется. Бороться с этим каким-либо массовым и организованным способом едва ли возможно. Потому что Интернет подразумевает в себе весь этот инструментальный и в этом есть очень много положительных сторон. Но чтобы простой и, возможно, не самый искушенный пользователь Интернета (которых в России на сегодня большинство) не попадал в ловушки и не был жертвой манипуляций рекламодателей, необходимо выработать ключевые шаги по изменению модели поведения и потребления в сети. А в этом вопросе персональные особенности пользователей и их искушенность в digital-технологиях, а также их интеллектуальное развитие выходят на первый план.

Едва ли можно запретить человеку стремиться казаться для других лучше, чем он есть на самом деле, не покупать чего-либо в кредит и удалиться из соцсетей. Но замотивировать разобраться в том, как устроен Интернет, и научиться распознавать, где на него пытаются воздействовать, мне видится возможным. Многие приходят к поведению, устойчивому к манипуляции, самостоятельно, используя лишь собственный опыт. Поэтому, например, сегодня можно наблюдать тенденцию digital detox – отказ от потребления лишней информации, общения и траты времени в Сети. Многие люди удаляют свои аккаунты в социальных сетях, ограничивают время, проведенное в Сети, выходят в Интернет лишь по необходимости для решения конкретных задач.

Для решения различных задач в Сети существует множество сервисов, позволяющих экономить силы и время. Это значит, что сегодня возрастает значение сервисов, а не контента. Большое количество продуктов на рынке делает все более

важными связи между фактами о продуктах, их свойствах и ценах, чем сами факты, которых в Интернете бесчисленное множество. Эти сервисы могут значительно облегчить выбор и сэкономить время пользователей, а также избежать попадания «на крючок» рекламодателей. Этими факторами объясняется популярность различных агрегаторов: Яндекс.Маркет, Skyscanner, Booking и т.д.

Но ни один сервис не заменит правильно настроенного сознания человека. Одним из главных инструментов на пути к относительно независимому поведению при принятии решений является критическое мышление. Именно критическое мышление позволяет человеку освободиться от гнета необоснованных мнений и предрассудков, доктрин и внерациональных убеждений, которые могут очень значительно влиять на принимаемые решения. Проведя критический анализ ситуации и информации, мы имеем возможность оказаться в чистом пространстве, в котором сможем напрямую задействовать нашу рациональность. В этом контексте, критическое мышление является не ограничением, а увеличением свободы, столь необходимой в нашей разумной жизни.

Большую роль в формировании и развитии рациональности, а также критического мышления, играют вопросно-ответные процедуры, а даже в большей степени, именно вопросы. Это признавали многие известные мыслители, такие как М. Хайдеггер и Дж. Дьюи, говорившие, что от правильности и точности вопроса на 50% зависит и правильность ответа, а некорректно заданный вопрос может вообще не иметь никакого ответа. То есть вопрос – это обязательный и незаменимый мостик к ответу. А умение правильно, корректно, четко и ясно задавать вопросы – сложнейшее искусство, которым первым в совершенстве сумел овладеть не кто иной, как Сократ. Здесь можно провести аналогию со снарядом и целью: не видя цели, мы никак не сможем в нее попасть, не зная цели своего действия, мы ничего не сможем достигнуть и, следовательно, никогда не будем удовлетворены. Так и в вопросно-ответных процедурах, если мы не сможем точно понять, что хотим узнать и чего добиться от ответа, мы никогда и ни от кого не сможем получить достойного ответа. Кроме того, вопрос всегда, помимо запрашивания какой-то информации, сам опирается на некоторые известные данные, то есть несет информативную функцию. А это значит, что процесс постановки вопроса действительно труден и важен в процессе рационального познания мира.

Важно отметить, вслед за Г. В. Сориной, что Сократ в диалогах Платона всегда является лидером беседы, используя свой метод вопрошания и наведения. Именно поэтому он всегда добивается успеха. Человек, задающий правильные вопросы, всегда находится в сильной позиции. На мой взгляд, именно этот метод (лидерство при помощи вопросов) позволяет человеку не быть индоктринированным, то есть не принимать на веру позицию, мнение другого, а относиться ко всему критически, искать всему рациональные основания, а не принимать как догмы. Но, в то же время, этот метод позволяет индоктринировать других людей, управлять их мыслительной деятельностью, навязывать чужое мнение.

В этом заключается своеобразная «небезопасная власть» этого метода. Зачастую, по моему мнению, проблема индоктринированных людей заключается в том, что у них просто не возникает многих «лишних» вопросов. Их критическая установка отключена или практически бездействует, что превращает многих индивидуумов в одну безликую серую массу, которой довольно легко манипулировать. Интернет, в отличие от телевидения, может значительно поспособствовать формированию не серой массы, а общества ярких и харизматичных индивидов, манипулировать которыми намного труднее. Случится это или нет, зависит лишь от нас с вами. Начать, конечно же, каждый должен с себя.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Беккер Г. (1993). Экономический анализ и человеческое поведение // *THESIS*, Вып. 1.
- Зотин А. (2011). Вычислить человеческое безумие // *Журнал «Финанс»*, № 7-8. (<http://www.finansmag.ru/96731/>).
- Канеман Д. (2002) «Отражение ограниченной рациональности: перспективы исследования интуитивного суждения и выбора» (Нобелевская лекция).
- Маршалл А. (1980). Основы политической экономии. М., Т. 2.
- Мирман С. Д. (2013). Новые правила маркетинга и PR: как использовать социальные сети, блоги, подкасты и вирусный маркетинг для непосредственного контакта с покупателем М.: Альпина Паблишерз.
- Нуреев Р. М. (2005). Теория общественного выбора. Курс лекций. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.
- Саймон Г. (1993). Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS*, Вып. 3.
- Попов В. В. и Щеглов Б. С. (2006). Теория рациональности (неклассический и постнеклассический подходы). Учеб. пособие. Ростов-н/Д.: Изд-во Ростов. ун-та.
- Сорина Г. В. (2009). Философско-методологические основания теории принятия решений. Модели рассуждений – 2: аргументация и рациональность. Калининград: Изд-во Российского государственного университета им. И. Канта.
- Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. Санкт-Петербург: Лениздат, CEV Press.
- Шаститко А. Е. (2006). Модели человека в экономической теории: уч.пос. МГУ. М.: ИНФРА-М.
- Akerlof G. A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism // *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84.
- Fjeldsoe B., Marshall A. and Miller Y. (2009). Behavior change interventions delivered by mobile telephone short-message service // *American Journal of Preventive Medicine*, no. 36(2), pp. 165-73.
- J'son & Partners Consulting, (2014). Обзор Российского рынка интернет-торговли. (http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/obzor-rossiyskogo-rynka-internet-torgovli-2014-g-20150202063902 – Дата обращения: 20.01.2016).
- Metzger M., Flanadin A. and Medders R. (2010). Social and heuristic approaches to credibility evaluation online // *Journal of Communication*, no. 60(3).
- Nelson R. (2008). Bounded rationality, cognitive maps, and trial and error learning // *Journal of Economic Behavior & Organization*, pp. 78–89.
- TNS Web Index. (2015). Аналитический отчет. (<http://www.tns-global.ru/services/media/media-audience/internet/information/> - Дата обращения: 25.01.2016).

REFERENCES

- Akerlof G. A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84.
- Becker G. (1993). Economic analysis and human behavior. *THESIS*, vol. 1. (In Russian).
- Fjeldsoe B., Marshall A. and Miller Y. (2009). Behavior change interventions delivered by mobile telephone short-message service. *American Journal of Preventive Medicine*, no. 36(2), pp. 165-73.
- J'son & Partners Consulting, (2014). Обзор Российского рынка интернет-торговли. (http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/obzor-rossiyskogo-rynka-internet-torgovli-2014-g-20150202063902 – Access Date: 20.01.2016).
- Kahneman D. (2002). "Reflection Bounded Rationality: Perspectives study of intuitive judgment and choice" (Nobel Lecture). (In Russian).
- Marshall A. (1980). Principles of Political Economy. Moscow, vol. 2. (In Russian).
- Metzger M., Flanadin A. and Medders R. (2010). Social and heuristic approaches to credibility evaluation online. *Journal of Communication*, no. 60(3).

Mirman D. S. (2013). The new rules of marketing and PR: how to use social networks, blogs, podcasts, and viral marketing to direct contact with the buyer. Moscow, Alpine Publishers. (In Russian).

Nelson R. (2008). Bounded rationality, cognitive maps, and trial and error learning. *Journal of Economic Behavior & Organization*, pp. 78–89.

Nureev R. M. (2005). Public Choice Theory. Lecture course. Moscow, Publ. House of HSE. (In Russian).

Popov V. V. and *Scheglov B. S.* (2006). The theory of rational (non-classical and post non-classical approaches). Rostov-on-Don, Publ. House of Rostov State Univ. (In Russian).

Shastitko A. E. (2006). Human models in economic theory. Moscow, Publ House INFRA-M. (In Russian).

Simon G. (1993). Rationality as a process and a product of thinking. *THESIS*, vol. 3. (In Russian).

Sorina G. V. (2009). Philosophical and methodological foundations of decision theory. Models of reasoning – 2: reasoning and rationality. Kaliningrad, Publ. House of Immanuel Kant Baltic Federal University. (In Russian).

TNS Web Index Report. (2015). (<http://www.tns-global.ru/services/media/media-audience/internet/information/> – Access Date: 25.01.2016). (In Russian).

Zotin A. (2011). To calculate human madness. *"Finance" Journal*, no. 7-8. (<http://www.finansmag.ru/96731/>). (In Russian).

АССОЦИАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. М. В. ЛОМОНОСОВА
АРМЯНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (ЕРЕВАН)
БАЛТИЙСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. ИММАНУИЛА КАНТА (КАЛИНИНГРАД)
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (ДОНЕЦК)
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РАН
КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (КРАСНОЯРСК)
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (РОСТОВ)
JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ)

ИНФОРМАЦИОННОЕ УВЕДОМЛЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ

**XI МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ»**

**13-14 октября 2016 г.
г. Москва**

Цель конференции – поощрить исследования в области институциональной экономической теории, а также укрепить связи между сторонниками институционализма в России и странах СНГ.

Специальная тема конференции: «Институциональные проблемы экономической политики»

Специальной теме конференции будет посвящено пленарное заседание, специальная секция и круглый стол.

В рамках конференции предусмотрено проведение следующих секций:

1. Институциональные проблемы экономической политики.
2. Методологические проблемы институциональной теории.
3. Теория прав собственности.
4. Институциональные аспекты государственного управления экономикой.
5. Институциональная теория фирмы.
6. Институциональная экономическая история, история институциональной экономической мысли.
7. Проблемы преподавания институциональной экономики.

Место проведения: Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, учебно-оздоровительный комплекс Финансового университета «Лесное озеро» (Московская обл. Солнечногорский район, пос. Лесное Озеро, УОК «Лесное озеро»).

В рамках конференции будет проведено учредительное собрание Ассоциации институциональных исследований.

АССОЦИАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ – это ассоциация исследователей и преподавателей, интересующихся анализом проблем хозяйственной и общественно-политической жизни, основываясь на методологии институциональной теории, а также занимающихся преподаванием курса «Институциональная экономика».

Основные тематические направления исследований: методология институциональной экономической теории; теория трансакционных издержек; теория контрактов; теория экономической организации; институциональная теория государства; теория общественного выбора; экономическая теория власти; новая экономическая история; проблемы преподавания институциональной экономики.

Цели ассоциации: способствовать исследованиям в сфере традиционной и новой институциональной теории; организация свободной дискуссии по ключевым проблемам институциональной теории; проведение конференций, семинаров, круглых столов; издание монографий, сборников и периодических изданий по институциональной экономике.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Эскиндаров Михаил Абдурахманович – д.э.н., профессор, ректор Финансового университета при правительстве РФ, председатель.

Нуреев Рустем Махмудович – д.э.н., профессор, председатель Международной ассоциации институциональных исследований зав. кафедрой экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ, зам. председателя.

Сорокин Дмитрий Евгеньевич – д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН, научный руководитель Финансового университета при Правительстве РФ, сопредседатель.

Розина Нелли Михайловна – к.пед.н., доцент, первый проректор по учебной и методической работе Финансового университета при Правительстве РФ, сопредседатель.

Цветков Валерий Анатольевич – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН, проректор по научной работе Финансового университета при Правительстве РФ, сопредседатель.

Атоян Корюн Лукашевич – д.э.н., профессор Армянского государственного экономического университета (г. Ереван).

Аузан Александр Александрович – д. э. н., декан экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, заведующий кафедрой прикладной институциональной экономики экономического факультета г. Москва.

Барсукова Светлана Юрьевна – д.соц.н., профессор кафедры экономической социологии Национального исследовательского университета Высшая школа экономики (г. Москва);

Вольчик Вячеслав Витальевич – д.э.н., профессор кафедры экономической теории Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону);

Выголко Татьяна Александровна – к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономической теории Донецкого национального технического университета (г. Донецк).

Гареев Тимур Рустамович – к.э.н., доцент, проректор по развитию и стратегическому планированию Балтийского федерального университета им. Канта (г. Калининград);

Дементьев Вячеслав Валентинович – д.э.н., профессор кафедры экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ (г. Москва).

Клейнер Георгий Борисович – д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН, Заместитель директора по научной работе ЦЭМИ РАН, заведующий кафедрой «Системный анализ и моделирование экономических процессов» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва).

Латов Юрий Валериевич – д.соц.н., профессор Академии управления МВД России (г. Москва);

Левин Сергей Николаевич – д.э.н., профессор кафедры экономической теории Кемеровского государственного университета; (г. Кемерово).

Лемещенко Петр Сергеевич – д.э.н., заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета (г. Минск);

Пыжжев Игорь Сергеевич – к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономических теорий, руководитель научно-учебной лаборатории институциональных исследований в экономике Сибирского федерального университета (г. Красноярск);

Рязанов В.Т. – д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории СПбГУ (г. Санкт-Петербург).

Розмаинский Иван Вадимович – к.э.н., доцент Санкт-Петербургского филиала Национального исследовательского университета Высшая школа экономики (г. Санкт-Петербург).

Саидмуродов Лутфулло Хабибулаевич – д. э. н., профессор, директор Института экономики и демографии АН РТ (г. Душанбе).

Семенова Наталья Михайловна – ассистент кафедры экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ, ответственный секретарь.

Для участия в конференции необходимо до **29 мая 2016 года** направить в адрес Оргкомитета:

1. Заявку на участие в конференции.
2. Тезисы доклада.
3. Копию квитанции об оплате организационного взноса в размере 2000 рублей. (Квитанция на оплату, для юридических лиц – договор о проведении конференции и акт сдачи-приёмки выполненных работ).

ВНИМАНИЕ! В программу конференции, а также Труды конференции по проблемам институциональной экономики материалы будут включены после подтверждения факта оплаты Организационного взноса.

По итогам конференции научные доклады участников будут размещены на сайте Ассоциации институциональных исследований.

Представление документов в оргкомитет, а также переписка с участниками конференции по электронной почте: **mai.conf.2016@gmail.com**.

Информация о конференции размещена на сайте: www.fa.ru.

ПОДПИСКА-2016**НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2016»,***ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ****Подписной индекс 82295***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)**вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных**в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!****ПОДПИСКА-2016****НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2016»,***ПЕРВОЕ 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 8, № 1. 2016
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 14.03.2016.
Подписано в печать 22.03.2016.
Тираж: 500 экз. Заказ № 182.
Выход в свет: 25.03.2016.

Формат 60x84 1/8. Гарнитура CenturySch.
Печать цифровая. 9,80 п. л.

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>
