

ISSN 2412-6039 (Online)

ISSN 2076-6297 (Print)

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 8

НОМЕР 2

2016

Журнал издается при поддержке
Международной ассоциации институциональных исследований



Journal of Institutional Studies

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

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

Журнал включен в Emerging Sources Citation Index Core Collection **Web of Science**.

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.

Covered in Emerging Sources Citation Index Core Collection **Web of Science**.

Included in the List of the leading reviewed scientific journals and editions (approved by the Higher Attestation Commission by the Russian Ministry of Education and Science)

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*), **Rozmainisky 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

ИСТОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Нуреев Р. М. Теория циклов М. И. Туган-Барановского: взгляд из XXI века ... 6

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

Дзагурова Н. Б. Вертикальные ограничивающие соглашения как
инструмент понижения рискованности лотерей 25

Литвинцева Г. П., Гахова Н. А. Динамика транзакционного сектора
экономики России: как учил Д. Норт 38

Аверкиева Е. С. Личная свобода и общественное благосостояние 51

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВА

Аймалиев И. М. Коррупция и архитектура военизированной бюрократии:
сравнение полиции в США и России 62

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Левин С. Н., Саблин К. С. Предприниматели как субъект развития
современной российской экономики: общая характеристика и
специфика регионов «ресурсного типа» 76

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Вольчик В. В., Кривошеева-Медянцева Д. Д. Реформы в сфере высшего
образования: роль институтов и социального капитала 87

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

Диденко Д. В. Оригинальный взгляд на перипетии модернизации
национальной экономики (Размышления над книгой Г. И. Ханина) 105

ДЕБЮТ

Кусимова Т. Б., Шмидт М. А. Ностальгическое потребление:
социологический анализ 120

HISTORY OF INSTITUTIONAL ECONOMIC THOUGHT

- Nureev R. M.** Theory of Cycles of M. I. Tugan-Baranovsky:
View from the XXI Century 6

CONTEMPORARY INSTITUTIONAL THEORY

- Dzagurova N. B.** Risks Facing the Retailers and Vertical Restraints 25
- Litvintseva G. P., Gakhova N. A.** Dynamics the Transaction Sector of
the Russian Economy: As Taught by D. North 38
- Averkiewa E. S.** Individual Freedom and the Social Welfare 51

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE STATE

- Aymaliev I. M.** Corruption and the Architecture of Paramilitary Bureaucracies:
Comparing the American and the Russian Police 62

INSTITUTIONAL THEORY OF FIRMS

- Levin S. N., Sablin K. S.** Entrepreneurs As a Subject of Modern
Russian Economy Development: General Characteristics and
«Resource Type» Regions Specificity 76

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF EDUCATION

- Volchik V. V., Krivosheeva-Medyantseva D. D.** Perceptions of Higher
Education Reforms in Russia: the Role of Institutions and
Social Capital 87

REFLECTIONS ON THE BOOK

- Didenko D. V.** The Individual View on the Complexities of the
National Economy Modernization (Reflections on the Book
by G. I. Khanin) 105

DEBUT

- Kusimova T. B., Shmidt M. A.** Nostalgic Consumption:
Sociological Analysis 120

ТЕОРИЯ ЦИКЛОВ М. И. ТУГАН-БАРАНОВСКОГО: ВЗГЛЯД ИЗ XXI ВЕКА*

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 посвящена теории циклов Михаила Ивановича Туган-Барановского, предпосылкам становления концепции, основным этапам ее развития и историческим судьбам учения Туган-Барановского, его роли в становлении концепции длинноволновой экономической динамики. На первом этапе (с 1847 по 1894 гг.) ученые пытались выяснить причины экономических кризисов. Рассматриваются концепции Самуэля Джонса Лойда (лорда Оверстоуна), Уильяма Стенли Джевонса, Клемента Жугляра, Эмиля Лавеле, Симонда де Сисмонди, Карла Маркса и Фридриха Энгельса.

Второй этап (с 1894 по 1919 гг.) связан с именем М. И. Туган-Барановского. Анализируются три прижизненных издания его магистерской диссертации, показывается взаимосвязь между простым товарным производством и капиталистическим хозяйством. Анализируются достоинства и недостатки схем воспроизводства М. И. Туган-Барановского, а также причины успеха его теории циклов.

Третий этап (с 1922 г.) в развитии теории циклов связан с именем ученика М. И. Туган-Барановского Николая Дмитриевича Кондратьева, создавшего теорию больших циклов конъюнктуры. В статье подробно рассматривается вклад Йозефа Алоиза Шумпетера, попытавшегося связать краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные колебания конъюнктуры. В 1910-1940-х гг. на передний план выходят вопросы понимания природы инноваций и их роли в развитии общества во времени, взаимосвязи инноваций и длинных циклов конъюнктуры. Период 1940-х – 1970-х гг. характеризуется повышением роли макроэкономического анализа в исследовании теории циклов. В настоящее время наблюдается наступление альтернативных макроэкономическому подходу теорий цикла: институционализма, эволюционной экономики, менеджмента (управление инновациями).

Ключевые слова: экономические кризисы; циклы Жугляра; инновации; новые технологии; экономические ресурсы; финансовые институты; экономический рост; цикл Кондратьева; циклы Кузнецца.

* Статья написана по материалам доклада на «Круглом столе», посвященном 150-летию со дня рождения М. И. Туган-Барановского, в Институте экономики РАН, 15 декабря 2015 года.

THEORY OF CYCLES OF M. I. TUGAN-BARANOVSKY: VIEW FROM THE XXI CENTURY

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 is devoted to the theory of cycles of M. I. Tugan-Baranovsky, the scientific premises for the concept's formation, the main stages of its development and the historical fate of Tugan-Baranovsky's doctrine and its role in the advancement of the idea of long-wave economic dynamics. In the first phase (from 1847 to 1894), scientists have tried to figure out the causes of economic crises. The concepts of S. J. Loyd, W. S. Jevons, C. Juglar, E. Laveleye, S. Sismondi, K. Marx and F. Engels are investigated.

The second stage (from 1894 to 1919) is linked with the name of M. I. Tugan-Baranovsky. Three lifetime editions of his master's thesis are analyzed, the relationship between simple commodity production and capitalist economy is shown. The advantages and disadvantages of the reproduction schemes of M. I. Tugan-Baranovsky, as well as the reasons for the success of his theory of cycles are described.

The third stage (from 1922) in the development of the cycle theory is associated with the name of N. D. Kondratiev who was the student of M. I. Tugan-Baranovsky.

He created the theory of long-wave cycles conditions. The paper details the contribution of Joseph A. Schumpeter, who tried to link the short-term, medium-term and long-term fluctuations in market conditions. In 1910-1940 years the questions of understanding the nature of innovation, their role in the development of society and the link between innovation and long conjuncture cycles come to the fore. The period 1940-1970 characterized by increasing the role of macro-economic analysis in the study of the cycles theory. The present time is characterized by the cycle theories which can be described as the alternative approach: institutionalism, evolutionary economics, management (innovation management).

Keywords: *economic crisis; Juglar cycle; innovation; new technologies; economic resources; financial institutions; economic growth; Kondratiev cycle; Kuznetz cycle.*

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

1. Предпосылки становления теории циклов М. И. Туган-Барановского

В 1825 году в Великобритании разразился первый экономический кризис. В 1837 году кризисом была охвачена уже не только Великобритания, но и Франция. С 1847 года кризис стал общеевропейским явлением. С этого времени появляются первые попытки осмыслить природу экономических кризисов. Одни ученые искали причины кризисов в сфере общественного производства (У. С. Джевонс), другие – в сфере общественного обмена (Э. Лавеле, К. Жугляр), третьи – в сфере распределения и потребления (С. де Сисмонди). Эти попытки и составляют первый этап развития теории экономических кризисов (до 1894 г.)

В 1847 Самуэль Джонс Лойд (лорд Оверстоун) (1796-1883) попытался объяснить природу кризисов кругооборотом торговли. По его мнению, на смену "спокойствию" приходит "улучшение", связанное с "возрастающим доверием". Это создает предпосылки для "процветания". Спокойная жизнь способствует "возбуждению". Оно приводит к "чрезмерному расширению" производства. Неизбежным следствием этого является "потрясение", "угнетённость", "застой", "бедствие", что подготавливает новый цикл, который начинается со "спокойствия" (Loyd Samuel Jones, 1900).

В XIX веке появляются разные и иногда довольно экзотические взгляды на причину возникновения экономических кризисов. Например, английский экономист Уильям Стенли Джевонс (1835-1882) связывал торговые кризисы с периодическим изменением погоды. Действительно, средняя продолжительность промежутков между кризисами в Англии – 10,466, а периодичность появления пятен на Солнце – 10,45) (*Jevons, 1884*). Несмотря на заманчивость, эта теория не выдерживает благожелательного прикосновения критики. Дело в том, что пятна на Солнце появлялись и раньше, однако, ни в XVII, ни в XVIII веках никаких экономических кризисов перепроизводства в Англии не было. Экономические кризисы являются результатом развития социальной системы и поэтому не могут быть объяснены только условиями внешней природы. К тому же капиталистический цикл никогда не представлял собой строго неизменной математической величины и обычно колебался от 6 до 12 лет.

В 1862 г. выходит в свет книга Клемент Жугляра (1810-1905) под названием «О торговых кризисах и об их периодическом повторении во Франции, в Англии и в Соединённых Штатах». «Не исходя ни из какой теории, ни из какой гипотезы, а основываясь только на наблюдении действительных фактов, - писал К. Жугляр, - можно установить закон периодичности кризисов. Существуют эпохи оживления, благополучия и повышения цен, заканчивающиеся всегда кризисом; за ними следуют годы замедления торговли и понижения цен, приводящие промышленность в более или менее угнетенное состояние» (*Juglar, 1889. P. XV*). Основой смены периодов возбуждения и упадка Жугляр считал периодическое колебание товарных цен. Оно усиливается, по мнению К. Жугляра, благодаря банковскому кредиту. Действительно, в условиях золото-монетного стандарта непосредственной причиной кризиса было падение товарных цен, однако чем было вызвано колебательное движение цен, Жугляр так и не смог удовлетворительно объяснить.

Эмиль Лавеле (1822-1892) связывает кризисы перепроизводства с движением золота. Он обращает внимание на то, что кризису предшествует отлив золота за границу. Безусловно, в условиях золото-монетного стандарта движение благородного металла между странами имело большое значение. Однако оно было следствием торгового баланса, который в условиях завершившейся индустриализации все больше и больше зависел от колебаний в развитии промышленного сектора.

Для Симонда де Сисмонди (1773-1842) главной причиной кризисов была невозможность реализации при капитализме избыточного продукта, который не удавалось потребить в силу узости рынка, вызванного нищетой и бедностью масс (*Sismondi, 1819*). Не отрицая важности типичного для капитализма антагонизма, нельзя согласиться с доводами С. Сисмонди. Если исходить из узости капиталистического рынка, то невозможно объяснить причины промышленного подъема и циклический характер развития капиталистической экономики. И уж тем более без объяснения оказывается бесспорный факт ускорения темпов экономического развития при капитализме по сравнению с предшествующей эпохой.

В противоположность Джевонсу основоположники марксизма связывали возникновение кризисов с основным противоречием капитализма – противоречием между общественным характером производства и частно-капиталистической формой присвоения, что нашло отражение в опубликованной в 1878 г. работе Ф. Энгельса (1820-1895) «Анти-Дюринг». Это противоречие, по мнению Энгельса, усиливается характерной для капитализма анархией производства.

«Экономические рукописи 1861-1863 гг.» К. Маркса (1818-1883) (*Маркс и Энгельс, Т. 49. С. 220*), в которых он анализировал кризисы, были опубликованы уже после его смерти. II том «Капитала», в котором в качестве причины кризисов называется перепроизводство основного капитала, увидел свет лишь в 1884 г. (*Маркс и Энгельс, Т. 24. С. 191, 207-208, 254, 461*). Если во II томе Капитала была дана абстрактная теория воспроизводства, то в III томе «Капитала» – конкретная теория. В нем рассматриваются противоречия между денежным и действительным

капиталом и влияние на кризисы английского банковского законодательства 1844 г. и др. К сожалению, III т. Капитала был опубликован Ф. Энгельсом уже после смерти Маркса в 1893 г. (*Маркс и Энгельс, Т. 25. Ч. I. С. 510-511*).

Наибольший интерес с точки зрения анализа кризисов представляют «Теории прибавочной стоимости (IV том "Капитала")», которые увидели свет лишь в 1905-1907 гг. (*Маркс и Энгельс, Т. 26. Ч. I, II, III*). Поэтому эти произведения не оказали заметного влияния на современников К. Маркса и Ф. Энгельса.

2. Концепция промышленных кризисов и циклов М. И. Туган-Барановского

Для становления теории промышленных циклов большое значение имели работы **Михаила Ивановича Туган-Барановского (1865-1919)**. Он прожил короткую жизнь и умер, когда ему исполнилось всего 54 года. По словам Н. Д. Кондратьева, М. И. Туган-Барановский принадлежал к эмоционально-волевому типу людей, который характеризуется «субъективизмом и подвижностью в жизни и действиях», обладает «большей страстностью», находится «в более или менее постоянном состоянии «метущегося» и в своем стремлении воздействовать на мир ... духовно более продуктивен» (*Кондратьев, 1923. С. 15-16*). «... Все черты его характера, - продолжает далее Кондратьев характеристику своего учителя, - в значительной мере вытекают из этой основной и общей черты его, заключающейся в относительной неуравновешенности системы элементов его личности, как культурного социально-психологического единства... Михаил Иванович Туган-Барановский принадлежал к числу именно тех людей ..., которые мыслят и действуют в значительной мере по интуиции» (*Кондратьев, 1923. С. 16-18*).

Высланный из Санкт-Петербурга в 1886 году за активное участие в Добролюбовской демонстрации, он закончил сразу два факультета Харьковского университета: физико-математический и юридический. В 1888 году он получил звание кандидата естественных наук и экстерном закончил юридический факультет.

В это время в России широко распространяется перенесенный к нам из Германии марксизм и начинается освоение теории предельной полезности австрийской школы. Оба эти течения оказывают сильное воздействие на М. И. Туган-Барановского. В 1891 году он выпускает книжку о жизни и деятельности Прудона, а в 1892 г. о жизни и деятельности Дж. С. Милля.

В 1894 г. выходит первое издание книги Туган-Барановского «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь», написанное по материалам защищенной в декабре 1892 года в Московском университете магистерской диссертации. Второе доработанное издание «Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии» вышло в 1900 году. Третье издание книги «Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов» появилось в 1914 г. Идеи Туган-Барановского стали известны не только в России, но и за рубежом, благодаря переводу второго издания на немецкий (1901) и французский (1913) языки (*Туган-Барановский, 1894; 1901; 1914*).

Туган-Барановский различает простое товарное хозяйство (при котором "общее товарное перепроизводство возможно, отнюдь не необходимо" (*Туган-Барановский, 1998. С. 549*)) и капиталистическое хозяйство, для которого характерны периодические экономические кризисы.

Полемизируя с русским либеральным народником В. Воронцовым, М. И. Туган-Барановский в своём анализе кризисов прямо исходит из схем простого и расширенного воспроизводства, опубликованных во II томе «Капитала» К. Маркса. Правда, он несколько изменяет и дополняет их (*Туган-Барановский, 1894. С. 408-427*). Первая схема посвящена простому воспроизводству, а вторая-четвертая – расширенному. Это необходимо ему для того, чтобы показать, что капитализм в значительной степени развивается за счёт роста техники. «... Производство, - пишет

М. И. Туган-Барановский, - само для себя создает рынок и ни в каких других рынках не нуждается» (*Туган-Барановский, 1894. С. 416*). А также для того, чтобы показать, что развитие это осуществляется крайне неравномерно, создавая объективную возможность несовпадения предложения и спроса. Однако эта возможность периодически превращается в действительность благодаря внутренним противоречиям капитализма.

Н. Д. Кондратьев пишет о своих беседах с М. И. Туган-Барановским о значении его схем: «Очень часто в упомянутых беседах Михаил Иванович склонен был, однако, признавать, что схемы эти являются *иллюстрацией*, чем *доказательством* (здесь и далее курсив Н. Д. Кондратьева – Р. Н.) его теории рынков, и что они, во всяком случае, являются, при известных условиях, лишь *возможности* характеризуемого им типа распределения национального продукта, а не доказательством того, что *фактический* ход этого распределения в капиталистическом хозяйстве именно таков. Однако, в конечном итоге бесед Михаил Иванович неизменно заявлял, что он, все-таки, *абсолютно убежден в правильности своей теории и в доказательной силе схем*» (*Кондратьев, 1923. С. 23*).

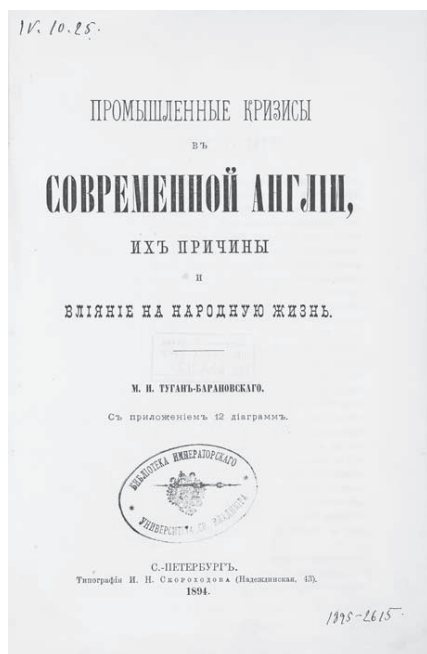


Рис. 1. Первое русское издание книги «Периодические промышленные кризисы в Англии» (1894 г.)

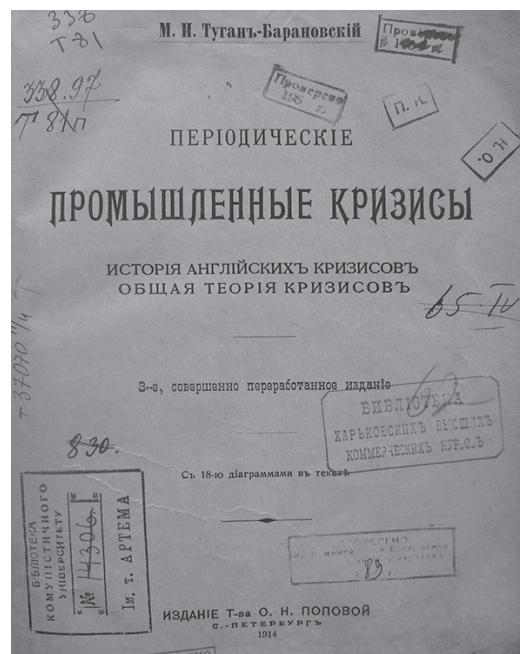


Рис. 2. Третье издание «Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов» (1914 г.)

«Кризисы капитализма, – по мнению М. И. Туган-Барановского, – заложены ... в самой природе капиталистического хозяйства». Они вытекают из 3х его особенностей – из того, что капиталистическое хозяйство есть

- хозяйство антагонистическое;
- имеющее тенденцию к неограниченному расширению производства,
- хозяйство неорганизованное, в котором присутствует планомерное распределение общественного производства между различными отраслями труда (*Туган-Барановский, 1998. С. 550-551*).

Схемы М. И. Туган-Барановского, хотя и разработаны на базе марксистских, отличаются от схем Маркса. Более того, М. И. Туган-Барановский считает, что падение нормы прибыли происходит далеко не всегда. Об этом он написал даже специальную статью «Основная ошибка абстрактной теории капитализма Маркса», опубликованной в пятом номере за 1899 год журнала «Научное обозрение». «Закон

падения нормы прибыли Маркса оказывается мнимым. Вся конструкция абстрактной теории капитализма Маркса должна быть соответственно переработана, – однако, считает М. И. Туган-Барановский, – основание ее – трудовая теория ценности – не только не ослабляется, но даже усиливается, ибо очевидные противоречия с фактами, неустранимыми с точки зрения Маркса, совершенно исчезают при свете новой теории. Но, в то же время, трудовая теория ценности приобретает иное значение. Теория прибавочной ценности требует еще более глубоких изменений. И та и другая теория ставятся на свое должное место, **как теория чисто социологическая** (курсив М. И. Туган-Барановского – Р. Н). И имеет для политической экономии преимущественно методологическое значение» (Туган-Барановский, 1899. С. 984).

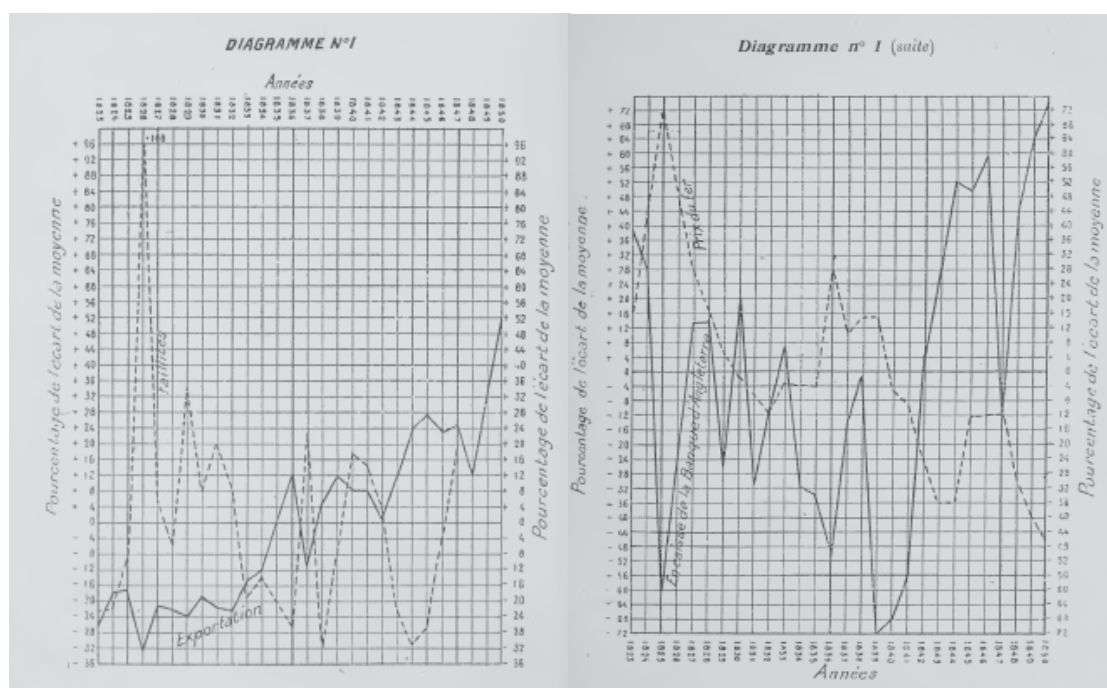


Рис. 3. Капиталистические циклы в Англии 1823–1850 гг.

В центре внимания М. И. Туган-Барановского была проблема экономического цикла. Причиной успеха его подхода было сочетание историко-статистического анализа с теоретическим (Туган-Барановский, 1998. С. 541). Это вытекало из методологии автора, согласно которой наука должна не только описать явления, но и объяснить их (подробнее см.: (Туган-Барановский, 1998. С. 39-59)). Описание – лишь первая ступень научного познания, которая должна завершаться образованием системы научных понятий. Однако возникает парадокс: как описать окружающий мир, если он бесконечно многообразен? Очевидно, решить эту проблему можно, только правильно выбрав критерий отбора. Здесь Михаил Иванович руководствуется подходом И. Канта, различавшего «чистый» и «практический разум». В основу социально-экономической науки Туган-Барановский кладет определенную этическую идею, поскольку главным критерием для него является идея верховной ценности человеческой личности. При объяснении явлений главным становится сведение их к причинно-функциональным зависимостям и законам. В этой сфере никакое привлечение этики и телеологии недопустимо. Здесь автор стремится опираться на методы формальной логики и, прежде всего, на дедукцию и индукцию (при доминировании первой).

С конца 1870-х гг. кризисы приобретают уже мировой характер. Разница, по мнению Туган-Барановского, заключалась лишь в том, что в разных странах застой имел неодинаковую степень интенсивности. При этом «сила потрясения народного хозяйства той или иной страны при переходе от подъема к упадку была прямо пропорциональной интенсивности подъема» (Туган-Барановский, 1998. С. 541).

Теория циклов М. И. Туган-Барановского широко обсуждалась в отечественной литературе на рубеже веков. Одним она казалась излишне марксистской, другим – недостаточно марксистской. В. И. Ленин в ряде работ 1899-1900 годов («Заметка к вопросу о теории рынков», «Ещё к вопросу о теории реализации», «Развитие капитализма в России», «Некритическая критика») критиковал М. И. Туган-Барановского. В частности, за чрезмерное противопоставление II и III томов «Капитала» (трактовку II тома в духе концепции Сэя-Рикардо), за неправильную, по его мнению, оценку предшественников, за абсолютизацию независимости производства от потребления, за представление о возможности накопления при сокращении пролетариата и т.д.

«Своеобразная натура Михаила Ивановича, - писал о Туган-Барановском Н. Д. Кондратьев, - обладая чертами наивности, религиозной устремленности, и в то же время лишенная духа последовательной и непреклонной систематичности, была мало приспособлена к роли вождя. Своими идеями, своими блестящими сочинениями он мог производить впечатление и влияние на умы, но по существу он не был и не мог стать вождем того или иного движения, не мог создать школу, сплотить около себя определенную группу последователей» (Туган-Барановский, 1998. С. 28).

В теории экономических циклов М. И. Туган-Барановский исходил из того, что необходимо разграничивать накопление ссудного капитала и реального производительного капитала. При этом он последовательно доказывал, что промышленный цикл – первичен, а торговый цикл – вторичен и что материальной основой экономического цикла является периодическое создание нового основного капитала, то есть фактически – инновации. Основой циклических колебаний были, по мнению Туган-Барановского, изменения цен на железо – основной в то время конструкционный материал орудий производства (Туган-Барановский, 1998. С. 539, 551).



Рис. 4. Памятник М. И. Туган-Барановскому в Донецком государственном университете экономики и торговли

Обострение экономических кризисов в начале XXI века вызвало повышенное внимание к работам М. И. Туган-Барановского. Переизданная в 1997 книга «Периодические промышленные кризисы» активно цитировалась после глобального кризиса 2008 года (см. рис. 5).



Рис. 5. Индекс цитирования 5-го издания книги М. И. Туган-Барановского «Периодические промышленные кризисы» 1997 года
 Источник: (<https://scholar.google.com/>).

3. Исторические судьбы учения о промышленных циклах М. И. Туган-Барановского

Ученик М. И. Туган-Барановского Николай Дмитриевич Кондратьев (1892-1938) публикует в 1922 г. доклад «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны», а в 1924 г. — статью «К вопросу о понятиях экономической статистики, динамики и конъюнктуры» (Кондратьев, 1922; 1925. С. 28-79; Kondratieff, 1926. Р. 573-609). Понятие «Конъюнктуры» (от нем. «Konjunktur» — «сочетание обстоятельств») было введено ещё Ф. Лассалем (1863) и подхвачено В. Зомбартом (1904). Вернер Зомбарт считал, что не кризисы, а конъюнктура как форма движения капиталистического хозяйства должна быть предметом теории. Кондратьев показал, что конъюнктура — *видовое* понятие по отношению к *родовому* понятию экономической динамики. Изменения в динамических процессах могут быть разделены на качественные и количественные, эволюционные (необратимые) и волнообразные (обратимые).

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

1. Перед началом повышательной фазы каждого большого цикла, или в её самом начале наблюдаются значительные изменения в общемировых условиях хозяйственной жизни.

Кондратьев показывает, что в предшествующий повышательный волне период накапливаются значительные технические изобретения, реализация которых становится возможной в начале следующего цикла (Кондратьев, 1979. С. 200-202).

2. Периоды повышательных фаз гораздо обильнее политическими и социальными потрясениями — войнами, революциями, государственными переворотами.

Так, в период повышательной волны первого большого цикла произошло провозглашение независимости США, свершилась Великая французская революция, произошли военно-политические революции и реформы в Голландии, Италии, Швейцарии, Германии, Испании, Португалии и др. странах под прямым воздействием Франции.

В период повышательной волны второго большого цикла произошли революции и революционные движения в 1848-1849 гг. во Франции, Италии, Германии, Австрии, Венгрии, Крымская война, Национальное движение и объединение в Италии и в Германии, Франко-Прусская война и Парижская коммуна.

В период повышательной волны третьего большого цикла происходят англо-бурская и русско-японская войны, военная экспедиция великих держав в Китай, первая и вторая Балканские войны, Октябрьская революция в России, Гражданская война и иностранная интервенция, революция в Германии и Австро-Венгрии.

3. Понижательные фазы сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства.

4. Обычные циклы на понижательных фазах отличаются большей остротой кризисов и глубиной депрессий.

Н. Д. Кондратьев приводит следующую таблицу, составленную по данным Шпитгофа (*Spiethoff, 1925. P. 8-91*).

I цикл – машинная утилизация энергии пара и создание британской крупной индустрии. На 1787 - 1810/17 гг. приходится повышательная фаза, а на 1810/17 - 1844/51 гг. — понижательная фаза. Европа охвачена борьбой с республиканской и наполеоновской Францией. Выход США на мировой рынок (хлопок для текстильной индустрии).

II цикл – бурный рост железнодорожного транспорта и пароходства. На 1844/51 – 1870/75 гг. приходится повышательная фаза, а на 1870/75 - 1890/96 гг. — понижательная фаза. Крымская война, объединение Италии, создание «Второго рейха». Новое усиление роли США (экспорт дешевого зерна).

III цикл – широкое применение электричества. 1890/96 - 1914/20 гг. — повышательная фаза. «Новый» империализм. Активное вовлечение других заокеанских стран «молодой капиталистической культуры» (Канада, Австралия, Аргентина).

Таблица 1

Понижательные и повышательные волны больших циклов конъюнктуры (по Н. Д. Кондратьеву)

Периоды	Число лет подъема	Число лет депрессии
Понижательная волна большого цикла с 1822 по 1843	9	12
Повышательная волна большого цикла с 1843 по 1874	21	10
Понижательная волна большого цикла с 1874 по 1895	6	15
Повышательная волна большого цикла с 1895 по 1912	15	4

Источник: (Кондратьев, 1989. С. 208).

Идея долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных колебаний конъюнктуры обобщается **Йозефом Алоизом Шумпетером (1883-1950)** в 1939 году (*Schumpeter, 1939*). В ней получило дальнейшее развитие его стремление преодолеть статичность построений маржиналистов, которое получило яркое выражение еще в книге «Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры)» (*Schumpeter, 1912*). В этой работе Й. Шумпетер показал, как в результате деятельности предпринимателей осуществляется развитие в капиталистическом обществе. Главной функцией предпринимателя, по Й. Шумпетеру, является способность осуществлять нововведения, внедрять их в производство. «Производить, — считал Й. Шумпетер, — значит комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы... Производить... — значит создавать другие комбинации из этих вещей и сил» (*Шумпетер, 1982. С. 158*). Форма и содержание развития, с точки зрения Й. Шумпетера, определяются понятием «осуществление новых комбинаций». Термин "инновация" появится у него позднее, лишь в работе «Бизнес-циклы», опубликованной в 1939 году (*Schumpeter, 1939. P. 80*).

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

Подведем итоги. В 1910-е - первой половине 40-х годов на передний план выходят не только поиски причин экономических кризисов, но и вопросы понимания природы инноваций и их роли в развитии общества во времени (долгосрочном, среднесрочном и краткосрочном периодах), взаимосвязи инноваций и длинных циклов конъюнктуры. Этот период был связан с именами Й. А. Шумпетера, М. И. Туган-Барановского и Н. Д. Кондратьева

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

В первые послевоенные десятилетия в центре внимания оказались не проблемы исследования кризисов, а концепции "большого толчка", "модель с двумя дефицитами" (*Chenery and Bruno, 1962; Chenery and Straut, 1966; Chenery and Eckstein, 1970; Ченери и Картер, 1972 и др.*) и др. Это было связано с длительным периодом восстановления разрушенного в годы войны хозяйства. До конца 60-х годов казалось, что кризисы уже не угрожают развитию европейской экономики.

Распад и крушение колониальной системы, подъем национально-освободительного движения в афро-азиатских странах сделали феномен развития предметом самостоятельного исследования. Вдохновленные опытом индустриализации в СССР, многие лидеры "третьего мира" представляли себе проблему отсталости, прежде всего, как технико-экономическую проблему (*Историю разработки вопроса более подробно смотри в книге: (Rostow, 1992; Нуреев, 2001; 2008)*). Они, как и российские ученые в конце 80-х годов, первоначально весьма оптимистично оценивали возможности применения современной инновационной теории в качестве основы модернизации своих стран. В первые послевоенные годы они считали, что достаточно ввести дополнительные предпосылки и некоторые коэффициенты в традиционные модели, чтобы создать адекватную модель развития периферии мирового хозяйства. **Инновационное развитие при таком подходе понимается, прежде всего, как синоним высоких темпов роста.** Глубокие социальные, институциональные изменения оказываются как бы в тени, на передний план выходит соотношение инвестиций и темпов роста валового национального продукта.

Теория "большого толчка" импонировала как лидерам "третьего мира" (так как называла нехватку капитала в качестве главной причины экономической и социальной отсталости развивающихся стран), так и более широким слоям населения стран этих регионов (порождая иллюзию возможности решительной модернизации и быстрого достижения высот "общества всеобщего благоденствия"). Поскольку осуществление программы модернизации возлагалось на чиновников государства, с течением времени в "третьем мире" сложилась и социальная прослойка, заинтересованная в её осуществлении, - государственно-бюрократическая буржуазия. Наконец, не следует сбрасывать со счетов и цели крупных корпораций развитых стран, ищущих наиболее выгодные сферы приложения своего капитала. Всё это предопределило не только высокий теоретический интерес к новой концепции, но и попытки её практического воплощения в Азии, Африке и Латинской Америке.

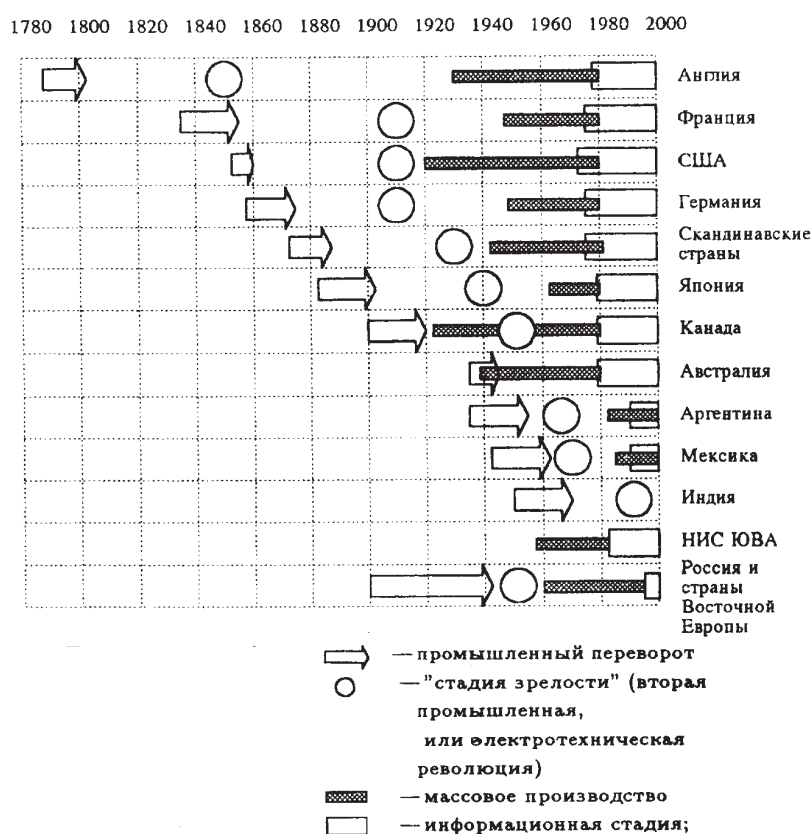
Инновационное развитие понимается в этом подходе, прежде всего, как глубокие структурные изменения, охватывающие основные отрасли народного хозяйства. По-прежнему, как и в теориях самоподдерживающегося роста, на переднем плане оказываются технико-экономические проблемы. Отсутствие современных отраслей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



Рис. 6. Логика взаимодействия между длинными волнами Кондратьева и ритмом Кузнецова (по Б. Берри)

Источник: (Berry, 1991).

Ситуация изменилась после затяжного кризиса 1973-1975 гг., когда спад производства и рост безработицы впервые сочетались со стремительным ростом цен (инфляцией). Характерное для 70-х годов разочарование в расточительных рецептах неокейнсианства не могло не отразиться и на западных концепциях модернизации "третьего мира". Конкурирующее с неокейнсианцами неоклассическое направление попыталось воспользоваться возникшей ситуацией. Именно в это время получают широкое развитие модели С. Кузнецова и Р. Солоу (Kuznets, 1930; 1955; 1971; Solow, 1956. P. 65-94; 1957. P. 312-320), которые включают технологическое развитие как экзогенный фактор.



Примечание: НИС ЮВА – Новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии

Рис. 7. Стадии экономического роста в различных странах мирового хозяйства
Источник: (Кузнецова, 1996. С. 106).

Ещё в 30-е гг. С. Кузнец сформулировал теорию лидирующего сектора, инвестиции в основной капитал которого дают импульс к экономическому развитию. С. Кузнец выделил 2 основных лидирующих сектора: первичный (к которому он отнес добывающую отрасль и сельское хозяйство) и вторичный (включающий промышленное производство). Каждый из них создает предпосылки для развития другого. Если цены на продукцию первичного сектора находятся на относительно низком уровне, это способствует развитию вторичного сектора и наоборот. Т.е. происходит своего рода кластеризация отраслей, которая, по мнению С. Кузнеца, характеризует 30-летний период (см. рис. 6). Таким образом, 2 ритма С. Кузнеца соответствуют одной длинной волне Кондратьева. Справедливость этого подхода подтвердили исследования У. Ростоу, Дж. Форрестора, Б. Берри, С. Соломоу.

Совпадение фаз оживления обоих циклов приводит к рефляционному оживлению (см. рис. 6) – в этот период происходит активное внедрение новых видов техники и новых технологий. Спад ритма Кузнеца в условиях продолжающегося повышения длинной волны приводит к стагфляции. Если на понижающей стадии длинной волны начинается подъем второго ритма Кузница, наступает дефляционный спад, если спад ритма Кузнеца совпадает с понижающей волной большого цикла конъюнктуры, наступает глубокий кризис, напоминающий "Великую депрессию" 30-х гг. в США.

Наложение этих циклов приводит к искажению длинноволновой динамики. К тому же в условиях догоняющего развития происходит ускорение технологических изменений. Догоняющие страны заимствуют технические новшества у передовых (см. рис. 7). В результате происходит уплотнение и наложение циклов Кузнеца на волны Кондратьева (см. рис. 8).

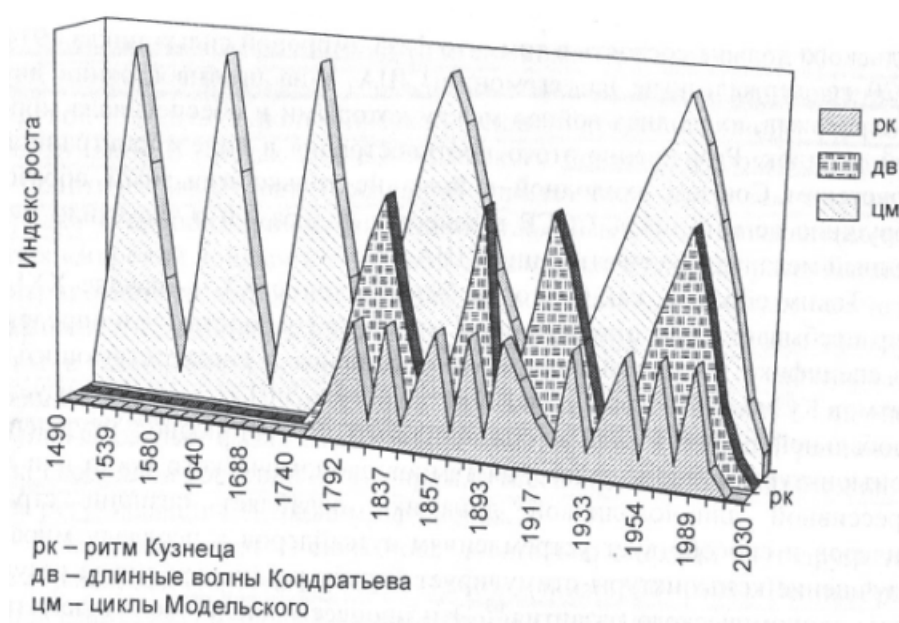


Рис. 8. Совмещенная динамика циклов Модельского, Кондратьева с ритмом Кузнеца
Источник: (Румянцева, 1998).

Ситуация, типичная для XX-го века, изображена на рис. 8, где к ритмам Кузнеца и длинным волнам Кондратьева добавлены большие циклы Модельского, продолжительностью от 90 до 122 лет. Американский историк Дж. Модельский связывает эти циклы с периодами глобальных мировых войн и эпохой господства той или иной геополитической силы (*Modelsky, 1987*). Всё это приводит к существенной модификации цикла Кондратьева.

Современный этап развития теории циклов длинноволновой динамики начался в середине 1970-х годов и продолжается по настоящее время. Для него характерно наступление альтернативных макроэкономическому подходу теорий.

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

Именно в это время активизируются исследования больших экономических циклов. В 1975 г. Г. Менш выдвигает концепцию технологического пата, согласно которой инноватор появляется только в условиях жесткого прессинга и глубокой депрессии, когда необходимость инноваций становится вопросом жизни и смерти (*Mensch, 1979*). В этот период авторы по-прежнему пытаются найти какую-то одну базовую причину длинноволновой динамики. У. Ростоу связывает циклы с колебаниями цен на сырье и продукты питания (*Rostow, 1975*), Н. Накиценович – со сменой базовых энергоносителей (*Nakicenovic, 1991*), П. Корпинен – с изменениями в финансовой системе (*Korpinen, 1987*), Дж. Гольдштейн объясняет их экзогенными факторами и прежде всего войнами, Э. Мандель – обострением классовой борьбы (*Mandel, 1980*). Однако большинство исследователей (Дж. Форрестер, К. Фриман, Дж. Кларк, Л. Сутэ, Ван Дер Зван, Р. Метц, С.М. Меньшиков и др.) связывает длинные волны конъюнктуры с динамикой инвестиций в основной капитал (*Forrester, 1981; Freeman, Clark and Soete, 1982; Klenknecht, 1990; Меньшиков и Клименко, 1989*). Попытка преодоления детерминистского подхода приводит к возникновению технико-экономической парадигмы, разработанной в трудах

К. Перес-Перес и Дж. Доси (*Perez, 1986; Dosi, 1982. P. 147-162*). В России теорию "ядра саморазвития" активно разрабатывает В. И. Маевский и С. Ю. Глазьев, предложивший в качестве объяснения длинных циклов конъюнктуры теорию экономических укладов (*Маевский, 1992; 1994; Глазьев, 1992*). Позднее появляются концепции многофакторного анализа (*Румянцева, 2003*).

На втором подэтапе (с середины 90-х годов) инновации исследуются методами системного анализа. Авторы всё большее внимание уделяют вопросам компаративистики: сравнительного анализа инновационной политики в разных странах, исследованию путей и методов формирования эффективных инновационных систем (*OECD, 1992; Nelson, 1993; Freeman, 1995. P. 5-24; Etzkovitz and Leydsdorff, 2000. P. 109-123; OECD, 2002; Hirooka, 2006; Qingrui, Jin, Zhangshu, Jingjiang, Gang and Yong, 2007. P. 9-25*).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Анчишкин А. И. (1986). Наука-техника-экономика. М.: Экономика.
- Глазьев С. Ю. (1992). Экономическая теория технического развития. М.
- Кондратьев Н. Д. (1922). Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны. Вологда: Областное отделение Государственного издательства.
- Кондратьев Н. Д. (1923). Михаил Иванович Туган-Барановский. Пг., «Колос».
- Кондратьев Н. Д. (1925). Большие циклы конъюнктуры // *Вопросы конъюнктуры*, № 1(1).
- Кондратьев Н. Д. (1979). Проблемы экономической динамики. М.: Экономика.
- Кондратьев Н. Д. (1989). Проблемы экономической динамики. М.: Экономика.
- Кузнецова Н. П. (1996). Экономический рост в историческом контексте. СПб.
- Маевский В. И. (1992). О характере длинных волн // *Вопросы экономики*, № 10.
- Маевский В. И. (1994). Кондратьевские циклы, экономическая эволюция и экономическая генетика. М.
- Маркс К. Капитал. Т. II, III // *Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т. 24, Т. 25. Ч. I, II*.
- Маркс К. Теории прибавочной стоимости // *Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т. 26. Ч. I, II, III*.
- Маркс К. Фрагменты из авторизованного французского издания I тома «Капитала» // *Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т. 49*.
- Меньшиков С. М. и Клименко Л. А. (1989). Длинные волны в экономике: когда общество меняет кожу. М.
- Нуреев Р. М. (2008). Экономика развития: модели становления рыночной экономики, 2-е изд. М.
- Румянцева С. Ю. (1998). Специфика смены парадигм длинноволновых технико-экономических колебаний // *Вестник СПб университета. Сер. Экономика*, Вып. 2(12).
- Румянцева С. Ю. (2003). Длинные волны в экономике: многофакторный анализ. СПб.
- Туган-Барановский М. (1894). Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь. СПб.
- Туган-Барановский М. (1913). Промышленные кризисы 3-е изд. СПб.
- Туган-Барановский М. И. (1899). Основная ошибка абстрактной теории капитализма Маркса // *Научное обозрение*, № 5.
- Туган-Барановский М. И. (1998). Основы политической экономии. М.: РОССПЭН.
- Фостер Р. (1987). Обновление производства: атакующие выигрывают. М.: Прогресс.

Ченери Х. и Картер Н. (1972). Внутренние и внешние аспекты планов и процесса экономического развития // Конференция по долгосрочному планированию и прогнозированию. М.

Шумпетер И. (1982). Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс.

Berry B. J. L. (1991). Long-wave Rhythms in Economic Development and Political Behaviour. Baltimore; London.

Chenery H. and Bruno M. (1962). Development Alternatives in an Open Economy: The Case of Israel // *Economic Journal*, vol. 72, March.

Chenery H. and Eckstein P. (1970). Development Alternatives for Latin America // *Journal of Political Economy*, vol. 78, June/August.

Chenery H. and Straut A. (1966). Foreign Assistance and Economic Development // *American Economic Review*, vol. 56, September.

Dosi G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories. A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change // *Research Policy*, no. 11(3).

Etzkowitz H. and Leydesdorff L. (2000). The Dynamic of Innovations: from National System and «Mode 2» to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations Research Policy, vol. 29.

Forrester J. (1981). Innovation and Economics Change // *Futures*, vol. 13, no. 4.

Freeman C. (1974). The Economics of Industrial Innovation. Harmondsworth, UK: Penguin.

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

Freeman C., Clark J. and Soete L. (1982). Unemployment and Technical Innovation. A Study of Long Wave and Economic Development.

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

Jevons W. (1884). Investigations in Currency and Finances. L.

Juglar C. (1889). Des crises commerciales et de leur retour periodique.

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

Klenknecht A. (1990). Shumpeterian Waves of Innovation? Summarizing the evidence // *Life Cycles and Long Wave* / Ed. by T. Vasco, R. Aures, L. Fontvielle. Springer-Verlag.

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

Korpinen P. (1987). A Monetary model of Long Cycles // *The Long Wave Debate*.

Kuznets S. (1930). Secular Movement in Production and Prices. Boston.

Kuznets S. (1955). Economic Growth and Income Inequality // *American Economic Review*, vol. 45, no. 1, pp. 1-28.

Kuznets S. (1971). Economic Growth of Nations. Total Output and Production Structure. Cambridge.

Loyd Samuel Jones (1900). Economic Crises. L.

Mandel E. (1980). Long Waves of Capitalist Development. Cambridge.

Mankiw G., Romer D. and Weil D. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*, no. 107(2).

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

Modelsky G. (1987). Exploring Long Cycles. New York.

Nakicenovic N. and Grubler A. (1991). Diffusion of Technologies and Social Behaviour. IIASA, Berlin.

- Nelson R. (ed.) (1993). *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*, Oxford University Press, New York/Oxford.
- Nelson R. R. and Winter S. W. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press.
- OECD (1992). *Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. (OSLO Manual)*.
- OECD (2002). *Productivity Growth and the New Economy*, Paris.
- Perez C. (1986). *Structural Changes and Assimilation of New Technologies in the economic and social systems*. New York.
- Qingrui X., Jin C., Zhangshu X., Jingjiang L., Gang Z. and Yong W. (2007). Total Innovation Management: a novel paradigm of innovation management in the 21st century // *Journal of Technol Transfer*, no. 32.
- Romer P. (1991). Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*, no. 98(5).
- Romer P. (1994). The origins of endogenous growth // *Journal of Economic Perspectives*, no. 8.
- Rostow W. W. (1975). Kondratieff, Shumpeter and Kuznets: Trends Period Revisited // *Journal of Economic History*, vol. XXXV, December, no. 4.
- Rostow W. W. (1992). *Theory of Economics Growth from David Hume to the Present. With Perspective to the Next Century* N.Y. Oxford University Press.
- Schumpeter J. A. (1912). *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung* // *Industry and Innovation*, vol. 9.
- Schumpeter J. A. (1939). *Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York Toronto London: McGraw-Hill Book Company.
- Schumpeter J. A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. N. Y.—L.
- Sismondi S. de (1819). *Nouveaux Principes d'economie politique*. Paris.
- Solow R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70.
- Solow R. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function // *Review of Economics and Statistics*, no. 39.
- Spiethoff A. (1925). *Krisen* // *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Bd. 6, Jena.
- Tugan-Baranowsky M. (1901). *Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England*.

REFERENCES

- Anchishkin A. I. (1986). *Science-technique-economy*. Moscow, Economics [Ekonomika] Publ. (In Russian).
- Berry B. J. L. (1991). *Long-wave Rhythms in Economic Development and Political Behaviour*. Baltimore; London.
- Chenery H. and Bruno M. (1962). Development Alternatives in an Open Economy: The Case of Israel. *Economic Journal*, vol. 72, March.
- Chenery H. and Carter H. (1972). Internal and external aspects of the plan and the process of economic development // *Conference on Long-Term Planning and Forecasting*. Moscow. (In Russian).
- Chenery H. and Eckstein P. (1970). Development Alternatives for Latin America. *Journal of Political Economy*, vol. 78, June/August.
- Chenery H. and Straut A. (1966). Foreign Assistance and Economic Development. *American Economic Review*, vol. 56, September.
- Dosi G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories. A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. *Research Policy*, no. 11(3).

- Etzkowitz H. and Leydsdorff L. (2000). The Dynamic of Innovations: from National System and «Mode 2» to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations Research Policy, vol. 29.*
- Forrester J. (1981). Innovation and Economics Change. Futures, vol. 13, no. 4.*
- Foster R. (1987). Production Update: attackers win. Moscow, Progress Publ. (In Russian).*
- Freeman C. (1974). The Economics of Industrial Innovation. Harmondsworth, UK, Penguin.*
- Freeman C. (1995). The National System of Innovation in Historical Perspective. Cambridge Journal of Economics, no. 19.*
- Freeman C., Clark J. and Soete L. (1982). Unemployment and Technical Innovation. A Study of Long Wave and Economic Development.*
- Glazyev S. Y. (1992). Economic theory of technological development. Moscow. (In Russian).*
- Hirooka M. (2006). Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. Cheltenham, UK - Northampton, MA, Edward Elgar.*
- Jevons W. (1884). Investigations in Currency and Finances. L.*
- Juglar C. (1889). Des crises commerciales et de leur retour periodique.*
- Kleinknecht A. (1987). Innovationen Patterns in Crisis and Prosperity. Schumpeter's Long Cycle Reconsidered. Foreword by Jan Tinbergen. L., Macmillan Press.*
- Klenknecht A. (1990). Shumpeterian Waves of Innovation? Summarizing the evidence // Life Cycles and Long Wave / Ed. by T. Vasco, R. Aures, L. Fontvielle. Springer-Verlas.*
- Kondratiev N. D. (1922). The World Economy and its Conjunctures During and After the War. Vologda, Regional Branch of the State Publishing House. (In Russian).*
- Kondratiev N. D. (1923). Mikhail Ivanovich Tugan-Baranowsky. Pg., "Kolos" Publ. (In Russian).*
- Kondratiev N. D. (1925). The Major Cycles of the Conjuncture. The Questions of the Major Cycles of the Conjuncture, no. 1(1). (In Russian).*
- Kondratieff N. D. (1926). Die langen Wellen der Konjunktur. Archiv fuer Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 56(3).*
- Kondratiev N. D. (1979). Problems of economic dynamics. Moscow, Economics [Ekonomika] Publ. (In Russian).*
- Kondratiev N. D. (1989). Problems of economic dynamics. Moscow, Economics [Ekonomika] Publ. (In Russian).*
- Korpinen P. (1987). A Monetary model of Long Cycles // The Long Wave Debate.*
- Kuznets S. (1930). Secular Movement in Production and Prices. Boston.*
- Kuznets S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. American Economic Review, vol. 45, no. 1, pp. 1-28.*
- Kuznets S. (1971). Economic Growth of Nations. Total Output and Production Structure. Cambridge.*
- Kuznetsova N. P. (1996). Economic growth in a historical context. St. Petersburg. (In Russian).*
- Loyd Samuel Jones (1900). Economic Crises. L.*
- Maevsky V. I. (1992). The nature of long waves. Voprosy Ekonomiki, no. 10. (In Russian).*
- Maevsky V. I. (1994). Kondratiev cycles, economic development and economic genetics. Moscow. (In Russian).*
- Mandel E. (1980). Long Waves of Capitalist Development. Cambridge.*
- Mankiw G., Romer D. and Weil D. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics, no. 107(2).*
- Marx K. Capital. Vol. I, III. Marx K. and Engels F. 2nd ed., vol. 24, vol. 25. Part I, II. (In Russian).*

- Marx K.* Fragments from an authorized French edition i volume of "Capital".
Marks K. and Engels F. Vol. 2 ed., vol. 49. (In Russian).
- Marx K.* Theories of Surplus Value. *Marx K. and Engels F.* 2nd ed., vol. 26. Part I, II, III. (In Russian).
- Mensch G.* (1979). Stalemate in Technology – Innovations Overcome the Depression. New York, NY, Ballinger.
- Menshikov S. M. and Klimenko L. A.* (1989). Long-wave in the economy: when society changes its skin. Moscow. (In Russian).
- Modelsky G.* (1987). Exploring Long Cycles. New York.
- Nakicenovic N. and Grubler A.* (1991). Diffusion of Technologies and Social Behaviour. IIASA, Berlin.
- Nelson R.* (ed.) (1993). National Innovation Systems. A Comparative Analysis, Oxford University Press, New York/Oxford.
- Nelson R. R. and Winter S. W.* (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. Harvard University Press.
- Nureev R. M.* (2008). Development economics: models of market economy, 2nd ed. Moscow. (In Russian).
- OECD* (1992). Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. (OSLO Manual).
- OECD* (2002). Productivity Growth and the New Economy, Paris.
- Perez C.* (1986). Structural Changes and Assimilation of New Technologies in the economic and social systems. New York.
- Qingrui X., Jin C., Zhangshu X., Jingjiang L., Gang Z. and Yong W.* (2007). Total Innovation Management: a novel paradigm of innovation management in the 21st century. *Journal of Technol Transfer*, no. 32.
- Romer P.* (1991). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, no. 98(5).
- Romer P.* (1994). The origins of endogenous growth. *Journal of Economic Perspectives*, no. 8.
- Rostow W. W.* (1975). Kondratieff, Shumpeter and Kuznets: Trends Period Revisited. *Journal of Economic History*, vol. XXXV, December, no. 4.
- Rostow W. W.* (1992). Theory of Economics Growth from David Hume to the Present. With Perspective to the Next Century N.Y. Oxford University Press.
- Rumyantseva S. Y.* (1998). Specificity of long-wavelength shift of paradigms techno-economic fluctuations. *St. Petersburg University Bulletin. Ser. Economics*, vol. 2 (12). (In Russian).
- Rumyantseva S. Y.* (2003). Long-wave in the economy: a multivariate analysis. St. Petersburg. (In Russian).
- Schumpeter J. A.* (1912). Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung. *Industry and Innovation*, vol. 9.
- Schumpeter J. A.* (1939). Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York Toronto London, McGraw-Hill Book Company.
- Schumpeter J. A.* (1942). Capitalism, Socialism and Democracy. N. Y.— L.
- Schumpeter J.* (1982). The theory of economic development (An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle). Moscow, Progress Publ. (In Russian).
- Sismondi S. de* (1819). Nouveaux Principes d'economie politique. Paris.
- Solow R.* (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70.
- Solow R.* (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*, no. 39.
- Spiethoff A.* (1925). Krisen. Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 6, Jena.

Tugan-Baranowsky M. (1894). Industrial crises in modern Britain, their causes and impact on people's lives. St. Petersburg. (In Russian).

Tugan-Baranowsky M. I. (1899). The fundamental error of Marx's abstract theory of capitalism. *Scientific Review*, no. 5. (In Russian).

Tugan-Baranowsky M. (1901). Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England.

Tugan-Baranowsky M. (1913). Industrial crises 3rd ed. St. Petersburg. (In Russian).

Tugan-Baranowsky M. I. (1998). Principles of Political Economy. Moscow, ROSSPEN. (In Russian).

ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ СОГЛАШЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОНИЖЕНИЯ РИСКОВАННОСТИ ЛОТЕРЕЙ

ДЗАГУРОВА НАТАЛИЯ БОРИСОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,

Научно-исследовательский университет – Высшая школа экономики, г. Москва,

e-mail: ndzagourova@gmail.com

В статье делается обзор существующих подходов к рассмотрению вертикальных ограничивающих соглашений (ВОС) как инструментов, альтернативных выплате дилерам компенсаций за принятие рисков, сопряженных с рыночными шоками. Впервые этот подход был выдвинут в статье (Rey and Tirole, 1986). В (Hansen and Motta, 2015) эта тема получила дальнейшее развитие, но авторы пришли к результатам диаметрально противоположным тем, что были получены их предшественниками. Объяснение этому, предложенное в (Hansen and Motta, 2015), не представляется нам убедительным. В статье предложено новое объяснение разнящимся оценкам того, какая из политик: наложение ВОС (в частности, речь идет об исключительных территориях) или свободная конкуренция между дилерами — является более предпочтительной с точки зрения поставщика. Это объяснение обращает внимание на то, что лотереи, рассмотренные в (Rey and Tirole, 1986; Hansen and Motta, 2015), различаются с точки зрения их привлекательности для дилера. В первом случае дилеры готовы платить за участие в предлагаемой им лотерее, во втором — согласие дилера на сотрудничество может быть получено только в том случае, если он получит соответствующую компенсацию от поставщика. Соответственно, в первом случае поставщику выгодно допускать конкуренцию между дилерами, с тем, чтобы максимизировать поступления от дилера, во втором — предоставлять исключительные территории, с тем, чтобы понизить размер компенсации, которую необходимо выплатить дилеру за участие в лотерее, или полностью отказаться от нее.

В статье также обсуждается возможность рассмотрения ВОС в качестве инструмента понижения рискованности лотерей, сопряженных не только и не столько с рыночными шоками, сколько с возможным переключением поставщиков на взаимодействие с альтернативным дилерами на стадии *ex post*. Такого рода опасность сопутствует ситуациям, в которых дилер осуществляет кооперативные специфические инвестиции, т.е. инвестиции, выигрыш от которых во внешнем торге достается его партнеру. Будучи заинтересован в кооперативных специфических инвестициях дилера и не имея возможности выплатить ему компенсацию за риск, сопряженный с осуществлением этих инвестиций, поставщик добровольно подписывает ВОС, перераспределяя контроль в пользу дилера и поддерживая, тем самым, его стимулы к осуществлению крайне рискованных кооперативных специфических инвестиций.

Ключевые слова: вертикальные ограничивающие соглашения; компенсация за риск; специфические инвестиции; кооперативные специфические инвестиции.

VERTICAL RESTRAINTS AS TOOLS OF REDUCING DEALERS' RISKS ASSOCIATED WITH COOPERATIVE SPECIFIC INVESTMENTS

DZAGUROVA NATALIYA, B.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),

Associate Professor,

National Research University Higher School of Economics, Moscow,

e-mail: ndzagourova@gmail.com

Vertical restraints such as exclusive territories may be considered as an alternative to the compensation paid to retailers for taking the risks associated with market shocks. For the first time this approach has been put forward in (Rey and Tirole, 1986). In (Hansen and Motta, 2015) this concept has been further developed, but these authors have come a diametrically opposite result to what Rey & Tirole had reported. The goal of both papers was to compare exclusive territories and retailers' competition from the point of view of the supplier. In (Rey and Tirole, 1986) the competition was the preferred solution, in (Hansen and Motta, 2015) - the exclusive territories. The explanation of this discrepancy proposed in (Hansen and Motta, 2015) doesn't look convincing enough. The paper proposes a new explanation based on the analysis of the attractiveness of the considered lotteries for the retailers. In (Rey and Tirole, 1986) they were ready to pay for the lottery, but in (Hansen and Motta, 2015) - pretend to get a compensation. Accordingly, in the first case the supplier prefers to allow competition between dealers, in the second - to provide exclusive territories in order to reduce the compensation to be paid to the dealer for participating in the lottery.

The paper discusses that the better solution is to consider not the risks associated with market shocks, but the retailers' risks associated with the so called «cooperative specific investments» (manufacturer can prefer another partner on ex post stage). Trying to support the retailers' incentives to make cooperative investments, supplier voluntarily redistributes control in favor of retailers.

Keywords: *vertical restraints; compensation for risk; specific investments; cooperative specific investments.*

JEL: *D81, D86.*

Теория фирмы, представляющая собой одно из наиболее значимых направлений неинституционального анализа, концентрирует внимание на рассмотрении причин существования фирмы и факторах, обуславливающих ее границы. Со времени выхода первой работы Рональда Коуза (Coase, 1937) появилось множество новых теорий фирмы, не столько конкурирующих, сколько дополняющих друг друга. При этом речь шла о том, что существование фирмы позволяет достичь самых различных позитивных эффектов:

- поддержания стимулов осуществлять мониторинг за поставщиками факторов производства (Alchian and Demsetz, 1972);
- преодоления недоинвестирования в специфические активы при ограниченной рациональности контрагентов (Williamson, 1981);
- преодоления недоинвестирования в специфические активы в условиях неполноты контрактов (Hart, 1995);
- преимуществ в построении сбалансированной системы стимулов (Holmstrom, 1999);
- обеспечения более предпочтительных условий для поддержания отношенческих контрактов (Baker, Gibbons and Murthy, 2002) и пр.

В последние десятилетия обсуждение проблем вертикальной интеграции в неoinституциональной экономической теории все более активно сменяется анализом такого перераспределения контроля между вертикальными партнерами, которое не предполагает изменения организационной формы их взаимодействия. Речь идет о стратегических альянсах, вертикальных ограничивающих соглашениях (ВОС) и пр. Отчасти это связано с тем, что вертикальная интеграция партнеров зачастую оказывается невозможной или нежелательной. Но наряду с этим, значимую роль могут играть те преимущества, которыми обладают эти гибридные формы, обеспечивающие более гибкую настройку контактов между поставщиками и многочисленными покупателями (дилерами) по сравнению с их слияниями или поглощениями.

Однако, обладая этими достоинствами, ВОС, рассмотрению которых посвящена эта статья, в то же самое время могут представлять опасность для поддержания конкуренции. Соответственно, особый интерес вызывает сопоставление выигрышей и издержек, сопряженных с применением ВОС. Нам представляется, что в этой связи внимания заслуживает излагаемая в этой работе новая трактовка роли, которую ВОС играют во взаимодействии вертикальных партнеров.

1. Вертикальные ограничения, налагаемые на партнера, и вертикальные самоограничения

В огромном потоке публикаций, посвященных вертикальным ограничивающим соглашениям, незаслуженно мало внимания уделяется обсуждению вопроса о том, какая именно из сторон является инициатором их заключения. Обычно предполагается, что они «навязываются» партнеру. Эта точка зрения имеет многочисленные подтверждения: жалобы, направляемые в антимонопольные органы, изобилуют примерами давления, которое фирмы оказывают на своих контрагентов, вынуждая их следовать тем или иным ограничениям.

Впрочем, говоря о таком давлении, оказывающем значимое воздействие на условия подписываемых контрактов, нельзя не заметить, что необходимым условием для заключения сделки является выполнение условия участия (*англ. participation constraint*)¹. Иначе говоря, для того, чтобы «навязать» партнеру вертикальные ограничения, фирма должна быть достаточно ценным («привлекательным») партнером. Учитывая действие фактора неопределенности, уместнее было бы говорить о привлекательности не самой фирмы, а лотереи, которой является сотрудничество с нею: $Eu(L) \geq u^R$, т.е. ожидаемая полезность лотереи для партнера фирмы не должна опускаться ниже его резервного уровня полезности².

Примером лотерей, привлекательных для **дилеров**, могут служить контракты франшизы, в рамках которых франчайзи не только выплачивают франчайзеру роялти, не только вынуждены осуществлять за свой счет специфические инвестиции, носящие безвозвратный характер, но и зачастую опутаны множеством дополнительных вертикальных ограничений, в существенной степени перераспределяющих контроль в пользу франчайзера³. Готовность противоположной стороны, т.е. **поставщиков**, мириться с налагаемыми на них ограничениями, что является общепринятой практикой в их взаимоотношениях с розничными сетями, также может быть объяснена стремлением производителей получить доступ к эффективным каналам сбыта, т.е. выгодой от этих контактов.

¹ Иное его название - условие индивидуальной рациональности (*англ. individual rationality constraint*).

² В дальнейшем, говоря о лотереях, для которых выполняется условие $Eu(L) \geq u^R$, мы будем называть их «привлекательными».

³ Поддержание привлекательности контрактов для дилеров при этом может достигаться искусственно: например, именно эту функцию выполняют традиционные для контрактов франчайзинга соглашения об исключительной территории, закрепляющие монополию одного из дилеров на региональном рынке.

Однако объяснение вертикальных ограничений, сводящееся к тому, что фирма, будучи ценным партнером для своего контрагента, оказывается в состоянии навязать ему эти «правила игры», при его несомненной резонности, не исчерпывает всего многообразия ситуаций, в которых стороны идут на подписание такого рода соглашений.

В этой работе мы проанализируем две различные версии рассмотрения ВОС не как ограничений, «навязываемых» одной из сторон ее партнеру, а как результата добровольной передачи партнеру части полномочий (своего рода «самоограничения»).

В обоих случаях в качестве побудительной причины заключения ВОС выступает стремление поставщика застраховать риски дилеров, но в то же самое время между ними существует и значимое различие, обусловленное рассмотрением принципиально разных рисков. В первом случае речь идет о страховании дилеров от рыночных шоков, во втором – о страховании рисков, сопряженных с возможным отказом поставщика от сотрудничества с дилерами на стадии *ex post*, т.е. после того, как они осуществляют специфические инвестиции.

В качестве работ, которые должны быть непременно упомянуты при обсуждении **первого подхода**, следует назвать статью Патрика Рея и Жана Тироля «Логика вертикальных ограничений», опубликованную в 1986 году, и совсем недавнее исследование Стивена Хансена и Массимо Мотты (*Stephen and Motta, 2015*) «Исключительные контракты, порождаемые внешними эффектами, сопряженными с присутствием на рынке дилеров-конкурентов», продолжающее анализ проблемы, сформулированной в (*Rey and Tirole, 1986*). В обеих работах делаются попытки интерпретировать некоторые ВОС, в частности, установление поставщиком минимальной цены перепродажи товара (англ. *resale price maintenance* – RPM^{min})⁴ и предоставление исключительных территорий (англ. *exclusive territories* – *ET*)⁵ как инструменты страхования рисков, с которыми сталкиваются дилеры.

Второй подход, лишь кратко намеченный в этой статье, трактует добровольное принятие вертикальных ограничений как способ понижения рискованности вложений партнера в специфические активы. С одной стороны, он следует вполне традиционной логике, в соответствии с которой ВОС могут служить инструментами поддержки стимулов к осуществлению специфических инвестиций, с другой – он опирается на рассмотрение рисков расторжения первоначального контракта между поставщиком и дилером на стадии *ex post*, незаслуженно обойденных вниманием в экономической литературе.

Ранее мы уже писали о том, что подобные риски непосредственно сопряжены с осуществлением кооперативных специфических инвестиций (*Дзагурова, 2012*), которые, оказывая позитивное воздействие на резервную полезность поставщика, создают предпосылки для его переключения на сотрудничество с альтернативными дилерами. Повышенная рискованность кооперативных специфических инвестиций, как правило, усугубляется сокращением резервной полезности дилера: потеря контрагента приводит к падению полезности самой инвестирующей стороны не только относительно того уровня, которого она предполагала достичь в сотрудничестве с поставщиком, но и относительно уровня ее полезности на стадии *ex ante*.

⁴ RPM^{min} лишает *дилеров* возможности понижать цену перепродажи товара конечному потребителю ниже некоторого порогового значения, устанавливаемого поставщиком.

⁵ *ET* – исключительные территории, соглашения по поводу предоставления которых не позволяют *поставщику* продавать свою продукцию на данной территории через альтернативных дилеров.

2. Вертикальные ограничения как инструмент страхования партнера от рыночных шоков (Rey and Tirole, 1986)

Упомянутая выше статья Патрика Рея и Жана Тироля «Логика вертикальных ограничений», посвященная сопоставлению конкуренции дилеров с различными вариантами ограничительной политики, практикуемой поставщиком-монополистом, а именно, предоставлением ET и RPM^{min} , на первый взгляд, не имеет непосредственного отношения к обсуждению причин заключения ВОС, степени их принудительности или добровольности. Но более тщательный анализ свидетельствует о возможной интерпретации ее результатов для прояснения этого вопроса. Обе упомянутые разновидности ВОС позволяют существенно понизить степень неопределенности, с которыми дилеры сталкиваются на рынке. Установление минимальной цены перепродажи продукции элиминирует ценовую конкуренцию, в то время как предоставление исключительных территорий понижает степень неопределенности еще более кардинальным образом, устраняя конкуренцию между дилерами в принципе. Кстати, наряду с неопределенностью в модели присутствует и асимметрия информации: принципал не обладает информацией о том, каковы параметры спроса и издержки дилеров на региональных рынках. Дилеры располагают ею в момент установления цен на региональном рынке, но лишь после того, как они подпишут контракт с поставщиком.

Патрик Рей и Жан Тироль выделяют два фактора, обуславливающие выбор риск-нейтральных поставщиков между RPM , предоставлением ET и неконтролируемой конкуренцией дилеров:

- степень абсолютной несклонности дилеров к риску (мера Эрроу-Пратта⁶) (в статье анализируются два крайних полюса отношения дилеров к риску – их риск-нейтральность и бесконечная несклонность к риску, при этом предполагается, что повышение несклонности дилеров к риску от 0 до ∞ ведет к монотонному сдвигу от результатов, сопутствующих начальному состоянию, в направлении результатов, достигаемых в конечном состоянии);
- характер неопределенности, возникающей на региональном рынке (в модели он может быть двояким, а именно, затрагивать либо спрос конечных потребителей, либо издержки дистрибуции (Rey and Tirole, 1986. P. 923)).

Проанализировав действие этих факторов, Патрик Рей и Жан Тироль получили результаты, систематизированные в табл. 1.

Таблица 1

Ранжирование конкуренции, RPM и предоставления ET с точки зрения поставщика

	бесконечная несклонность дилеров к риску	риск-нейтральность дилеров к риску
неопределенность по поводу спроса	$\Pi^C = \Pi^{RPM} > \Pi^{ET}$	$\Pi^{ET} > \Pi^C = \Pi^{RPM}$
неопределенность по поводу издержек	$\Pi^C > \Pi^{ET} > \Pi^{RPM}$	$\Pi^{ET} > \Pi^C = \Pi^{RPM}$

Π^{RPM} - прибыль поставщика при установлении минимальных цен перепродажи;

Π^{ET} - прибыль поставщика при предоставлении ET ;

Π^C - прибыль поставщика при отсутствии ВОС, т.е. свободной конкуренции дилеров.

Источник: (Rey and Tirole, 1986. P. 931).

⁶ Мера абсолютной несклонности к риску Эрроу-Пратта – отношение второй производной функции Бернулли к первой ее производной, взятое с обратным знаком:

$$R_A = -\frac{u''(W)}{u'(W)}.$$

Почему нужно страховать дилеров от воздействия рыночных шоков?

Вообще говоря, при **бесконечной несклонности дилеров к риску** (*infinite risk aversion*) применение ВОС, которые рассматриваются как инструмент страхования дилера, не нуждается в детальных комментариях. Сомнения в этой связи вызывает лишь целесообразность рассмотрения (даже в качестве некоего крайнего случая) столь экзотических предпочтений дилеров на пространстве лотерей. Бесконечная несклонность дилера к риску означает, что предпочтения дилера на пространстве лотерей носят лексикографический характер, т.е. не являются непрерывными (непрерывность предпочтений агента на пространстве лотерей традиционно является базовой предпосылкой анализа поведения агента в условиях неопределенности). Возложение всего риска на риск-нейтрального поставщика в этой ситуации является единственно возможным решением, поскольку нет таких денег, которые подвигли бы дилера на принятие хотя бы части дополнительного риска. Из всех доступных ему вариантов он всегда выберет наиболее безопасный, независимо от того, с какими денежными потерями будет сопряжена его реализация. Видимо, именно поэтому в статье Стивена Хансена и Массимо Мотты, о которой подробнее будет сказано ниже, вместо «бесконечной несклонности дилеров к риску», анализируемой в (*Rey and Tirole, 1986*), в качестве полюса, противостоящего риск-нейтральности, используется всего лишь «достаточно высокая» степень несклонности к риску.

Впрочем, говоря о бесконечной несклонности к риску, Рей и Тироль понимают под ней, в первую очередь, готовность дилеров участвовать только в лотереях, выигрыши в которых являются, как минимум, нулевыми (*Rey and Tirole, 1986. P. 923*). Но в подобном случае лотереи, предлагаемые дилерам, являются заведомо привлекательными для них, а полученные результаты ($\pi^C > \pi^{ET}$) не вызывают никаких сомнений: действительно, при конкуренции между дилерами прибыль принципала (плата за франшизу) будет выше, чем в случае предоставления *ET*.

При нейтральности дилеров к риску (т.е. обоюдной риск-нейтральности поставщика и дилера) обе стороны потенциально готовы взять риски на себя, но их распределение на практике обычно обусловлено задачами задания стимулов. В данном случае сомнение вызывает отсутствие каких-либо объяснений по поводу того, почему именно поставщику должно быть выгодно брать риски на себя, страхуя дилера от рыночных шоков. С учетом того, что дилеры (в отличие от поставщика) располагают информацией о рыночных шоках, было бы логичнее возложить соответствующие риски именно на них, создав, тем самым, стимулы к адаптации.

Не вполне понятно и то, каким образом поставщик, выбор которого полагается зависимым от степени абсолютной несклонности дилеров к риску, может получить информацию об этой характеристике: в случае, когда речь идет о промежуточных состояниях между риск-нейтральностью и бесконечной несклонностью к риску, сделать это затруднительно.

Завершая краткий анализ (*Rey and Tirole, 1986*) и возвращаясь к обсуждению вопроса о добровольном /принудительном принятии вертикальных ограничений, нам бы хотелось обратить внимание на различное направление ВОС, обсуждаемых этими авторами. *RPM* представляет собой ограничение, налагаемое поставщиком на дилеров, в то время как *ET*, не позволяющее вступать на рынок альтернативным дилерам, можно трактовать как добровольное для самого поставщика. В паре «поставщик – исключительный (эксклюзивный) дистрибьютор» ограничиваемой стороной безусловно является первый участник, однако зачастую такого рода соглашения весьма затруднительно объяснить давлением дилера на поставщика, несопоставимо превосходящего его по своей переговорной власти. Полагая, что поставщик может выбирать между ВОС, которые имеют противоположное направление, мы тем самым допускаем возможность рассмотрения ВОС как «самоограничения» наряду с обычной его трактовкой как ограничения активности контрагента. Но, допустив добровольный характер

принятия вертикального ограничения для поставщика, далее уместно задаться вопросом о том, каковы побудительные причины его принятия. К сожалению, его обсуждение не выглядит плодотворным в рамках рассмотрения (*Rey and Tirole, 1986*). В дальнейшем мы попытаемся предложить альтернативную постановку проблемы, открывающую более широкие возможности для подобного анализа.

4. Вертикальные ограничения как инструмент страхования партнера от рыночных шоков (*Hansen and Motta, 2015*)

Тему, поднятую в статье Рея и Тиrole, спустя почти тридцать лет продолжили Стивен Хансен и Массимо Мотта в работе «Исключительные контракты, порождаемые внешними эффектами, сопряженными с присутствием на рынке дилеров-конкурентов» (*Hansen and Motta, 2015*).

Отказавшись от рассмотрения ограничений на уровень минимальной цены перепродажи, т.е. *RPM*, они уделили основное внимание сопоставлению политики предоставления *ET* с допущением конкуренции между дилерами на региональных рынках.

Хансен и Мотта предложили новое объяснение того, почему поставщик страхует дилеров. «Дилеры, конкурирующие между собой в условиях неопределенности по поводу продуктивности конкурентов, претендуют на получение компенсации за риск. Стремясь избежать этих издержек, поставщики иногда предпочитают заключить с одним из дилеров соглашение об исключительной территории и во многих случаях склонны предлагать асимметричные контракты» (*Hansen and Motta, 2015. P. 15*).

По мнению этих авторов, выбор поставщика между конкуренцией дилеров и предоставлением *ET* также обусловлен степенью абсолютной несклонности дилеров к риску, но характер этой зависимости видится им совершенно иным, чем в (*Rey and Tirole, 1986*). Рей и Тиrole полагали, что чем в меньшей степени дилеры несклонны к риску (в пределе – риск-нейтральны), тем более предпочтительным для поставщика оказывается ограничение конкуренции посредством установления *ET*. Хансен и Мотта считают, что верно обратное: чем в большей степени дилеры не склонны к риску, тем в большей степени ограничивают конкуренцию между ними контракты, предлагаемые поставщиком. Они объясняют разительное отличие своих выводов от результатов Рея и Тиrole различием исходных предпосылок, а именно степенью коррелированности рисков, с которыми дилеры сталкиваются на региональных рынках. В (*Rey and Tirole, 1986*) риски на региональных рынках полагались полностью коррелированными, и, соответственно, рыночная структура этих региональных рынков не влияла на неопределенность, с которой сталкивались дилеры. В отличие от них, мы показываем, что конкуренция порождает неопределенность, когда шоки не являются полностью коррелированными, и в результате получаем диаметрально противоположные выводы (*Hansen and Motta, 2015. P. 2*). В статье Хансена и Мотты асимметрия информации присутствует не только во взаимодействии между поставщиком и дилерами (принципал не наблюдает шоки на региональных рынках), но и в среде дилеров. А именно дилеры могут наблюдать только собственные шоки издержек, не будучи в состоянии оценить шоки, затрагивающие их конкурентов на региональном рынке.

«При несклонности дилеров к риску неопределенность, сопутствующая конкуренции между ними, вынуждает поставщика платить им компенсацию за риск» (*Hansen and Motta, 2015. P. 1*). Размер этой компенсации должен быть тем выше, чем более не склонными к риску являются дилеры. Соответственно, предпочтительность выбора *ET* тем выше, чем большее значение принимает мера абсолютной несклонности к риску Эрроу-Пратта.

Выводы Хансена и Мотты выглядят убедительно, но в то же самое время нам представляется, что, объясняя результаты, диаметрально противоположные выводам Рея и Тиrole, различиями в степени коррелированности шоков, следовало бы вообще отказаться от попыток ранжирования вариантов сохранения

конкуренции и предоставления *ЕТ*. На региональных рынках присутствуют *не наблюдаемые поставщиком* шоки различной природы, интенсивность которых меняется во времени, что делает попытки обусловить выбор поставщика между конкуренцией и предоставлением *ЕТ* характером этих шоков довольно сомнительными.

Как уже отмечалось выше, в модели Рея и Тироля рассматривались привлекательные для дилеров лотереи, т.е. лотереи, уровень ожидаемой полезности от участия в которых превышает резервный. Агент готов платить за участие в такого рода лотереях. В модели Хансена и Мотты, напротив, речь идет о страховании агентов при участии в непривлекательных лотереях. Нам представляется, что именно это предопределяет различия между ранжированием конкуренции и *ЕТ* в (Rey and Tirole, 1986) и (Hansen and Motta, 2015): в первом случае более предпочтительная для поставщика конкуренция позволяет **получить** от дилеров больше денег в качестве платы за франшизу, а во втором - **заплатить** меньше в качестве компенсации за риск, которому подвергаются дилеры.

Следует коснуться еще одного момента, заслуживающего внимания в связи с обсуждением работы Хансена и Мотты. Речь идет о том, что страхование рыночных рисков, ослаблению которых способствует *ЕТ*, иначе может быть рассмотрено как страхование дилера от действий поставщика. Опасность того, что дилеры-конкуренты будут обладать преимуществами по издержкам (а именно такого рода риски и рассмотрены в (Hansen and Motta, 2015)), может расцениваться дилером как прямое следствие «избыточной» активности поставщика по заключению новых соглашений с дилерами. Впрочем, не только эта активность, но и иное поведение поставщика может таить в себе угрозы интересам дилера.

К обсуждению некоторых из этих рисков мы и обратимся в следующих разделах, продолжив обсуждение путей понижения компенсаций за принятие этих рисков дилерами, начатое в (Hansen and Motta, 2015). При этом в первую очередь мы коснемся рисков, с которыми для дилеров сопряжено осуществление специфических инвестиций (*англ. relation-specific investments*), т.е. темы весьма активно обсуждаемой на протяжении последних десятилетий. Новые интересные моменты в обсуждении этой темы вносит обращение к рассмотрению особой разновидности специфических инвестиций – так называемых кооперативных инвестиций.

4. Риски, сопряженные с осуществлением кооперативных специфических инвестиций

Длительное время в экономической литературе фигурировали лишь специфические инвестиции, повышающие резервную полезность инвестора, т.е. относящиеся к категории «эгоистических»⁷. И лишь в 1999 году появилась статья Че и Хауша, в которой детально⁸ были рассмотрены так называемые «кооперативные» или «перекрестные» специфические инвестиции, способствующие повышению резервной полезности⁹ не самого инвестора, а его партнера (Дзагурова и Агамирова, 2014).

Впрочем, подобное определение кооперативных инвестиций, введенное нами ранее в статье «Критерии разграничения эгоистических и кооперативных специфических инвестиций», несколько отличается от традиционно используемого их определения, основанного на рассмотрении не внешнего, а внутреннего торга (Che and Hausch, 1999). «Внутренним» мы называем торг между инвестором и контрагентом, ради которого делаются специфические инвестиции, в то время как «внешний» торг предполагает взаимодействие обеих этих сторон с альтернативными партнерами.

⁷ Таковыми, к примеру, являются частично специфические инвестиции в работах О. Харта, опубликованных в XX веке, например (Hart, 1995).

⁸ Собственно первой публикацией, в которой они были упомянуты, является (MacLeod and Malcomson, 1993).

⁹ Резервная полезность – используемый нами (за неимением лучшего) перевод термина «outside options». Его использование в этом контексте часто встречает возражения, но, на наш взгляд, он верно передает суть понятия.

Разграничение эгоистических и кооперативных инвестиций, основанное лишь на рассмотрении внутреннего торгога, крайне затрудняет возможности применения этой классификации на практике. Не оговорив расторжение первоначального контракта как возможную опцию (подобно тому, как это **не** делается в (*Che and Hausch, 1999*)), мы неизбежно сталкиваемся с противоречиями в дефинициях. Например, эффект от специфических инвестиций, формальным «получателем»¹⁰ которого является одна из сторон, неизбежно будет перераспределен в пользу ее партнера, коль скоро именно он обладает всей властью в торгоге.

Обращение к рассмотрению внешнего торгога является совершенно необходимым, если речь идет о кооперативных специфических инвестициях. Их осуществление сопряжено не только с риском вымогательства (*англ. hold-up*), приводящего к корректировке условий ранее подписанного контракта. Разорвав первоначальный контракт с фирмой, партнер может воспользоваться выгодами, полученными в результате её кооперативных инвестиций, сотрудничая с альтернативным контрагентом. Этот исход является крайне нежелательным для инвестировавшей стороны в свете того, что кооперативные инвестиции оказывают негативное воздействие на уровень ее собственной резервной полезности. Одновременное падение резервной полезности инвестора и повышение резервной полезности его партнера обуславливают повышенную рискованность кооперативных инвестиций по сравнению с инвестициями, носящими эгоистический характер.

Тому обстоятельству, что кооперативные инвестиции создают дополнительную возможность расторжения первоначального контракта и переключения на альтернативных контрагентов, не уделяется должного внимания в экономической литературе, но оно постоянно находится в центре внимания юристов, работающих в области контрактного права (*Grundmann and Cafaggi, 2013; Gómez, 2006; 2014; Wagner, 2012*).

Эти работы обладают лишь одной, но существенной (с точки зрения экономического анализа) слабостью. Уделяя основное внимание обсуждению компенсаций, на которые могут рассчитывать дилеры в случае расторжения контракта на стадии *ex post*, представители юридической науки склонны полагать, что отсутствие такого рода компенсаций понижает кооперативные инвестиции до нулевого уровня (*Contract Law and Economics, 2011. P. 347; Grundmann and Cafaggi, 2013. P. 33*).

Это не совсем верно, поскольку уровень инвестиций обусловлен не только потерями, которые сторона может понести при неблагоприятном исходе, но и выигрышами – при исходе благоприятном. Ужасаясь негативному исходу, не следует забывать об описании лотереи в целом. Как уже отмечалось, в ряде случаев у дилеров (именно благодаря присутствию значительных выигрышей в рамках внутреннего торгога) могут присутствовать стимулы для осуществления специфических инвестиций. Впрочем, масштабы такого рода инвестиций могут оказаться недостаточными: частота, с которой обсуждение проблемы недоинвестирования проводится в экономической литературе, свидетельствует об актуальности обсуждения инструментов, ей противодействующих.

Краткое описание рисков, сопряженных с осуществлением кооперативных специфических инвестиций, позволяет нам, вернувшись к вопросу о том, почему фирмы в некоторых случаях готовы добровольно налагать на себя вертикальные ограничения, дать новую интерпретацию «добровольных» ВОС, выходящую за рамки их трактовки как инструмента страхования от неопределенности, порождаемой рыночными шоками в (*Rey and Tirole, 1986; Hansen and Motta, 2015*).

Нам представляется, что обсуждение страхования дилеров поставщиком представляет значительный интерес, но основное внимание должно быть уделено вовсе не страхованию дилеров от рыночных шоков.

¹⁰ Представляется, что такого рода определение вообще вряд ли возможно использовать в рамках рассмотрения внутреннего торгога.

Во-первых, не вполне очевидна причина предоставления такого рода страховки поставщиком.

Во-вторых, осуществление специфических инвестиций является эффективным способом такого рода адаптации, понижающим степень подверженности дилеров внешним шокам, но страхование рыночных шоков поставщиком понижает стимулы к осуществлению специфических инвестиций.

И, наконец, *в-третьих*, дилерам угрожают серьезные опасности, сопряженные не столько с действием внешних шоков, сколько с действиями самого поставщика, способного разорвать контракт на стадии *ex post*. Адаптация к подобным рискам носит нежелательный для поставщика характер, а именно, сводится к недоинвестированию в специфические активы.

5. Заключение

Нам представляется, что в связи с обсуждением трактовок ВОС, альтернативных традиционному их рассмотрению в качестве «ограничений, налагаемых на партнера», следует уделить внимание двум принципиальным моментам, которые могут послужить основой дальнейшего, более детального анализа этой проблематики.

Во-первых, речь идет о переходе к рассмотрению качественно иных лотерей, риск в которых связан не столько с рыночными шоками, сколько с непредсказуемым поведением контрагента, способного разорвать контракт на стадии *ex post* (участие в именно таких лотереях становится уделом фирм, осуществляющих кооперативные специфические инвестиции). Кстати, нельзя не отметить, что риски расторжения контракта поставщиком с существенно большим основанием могут полагаться эндогенными¹¹. Более того, в определенном смысле эти риски являются некоррелированными в том же смысле, в котором некоррелированными являются риски, рассматриваемые в (Hansen and Motta, 2015)¹².

Во-вторых, плодотворным может оказаться подход, в рамках которого применение ВОС, ограничивающих активность поставщика, обусловливается его стремлением понизить степень неопределенности, с которой сталкиваются дилеры, т.е. нацелено на создание и поддержание стимулов к осуществлению кооперативных специфических инвестиций.

Высокая рискованность кооперативных инвестиций, зачастую ведущая к непривлекательности подобных лотерей для дилеров, вынуждает поставщиков предпринимать действия, нацеленные на преодоление проблемы недоинвестирования. Поддержать стимулы дилеров к инвестированию может, в частности, перераспределение контроля в пользу дилеров в результате заключения ВОС, инициированных самими же поставщиками. Заметим, что несомненным преимуществом этого подхода является то, что он позволяет, не ограничиваясь лишь рассмотрением *RPM* и *ET*, перейти к анализу широкого спектра ВОС, способных выступать в качестве инструментов понижения рискованности кооперативных специфических инвестиций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Алчиан А. и Демсец Г. (2003). Производство, информационные затраты и экономическая организация // *Вехи экономической мысли*, Т. 5: Теория отраслевых рынков. Санкт-Петербург: Экономическая школа, с. 280-317. (http://www.seinstitute.ru/Files/v5-11_alchian_p280-317.pdf). [Пер. с англ.: Alchian A. and Demsetz H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization // *The American Economic Review*, vol. 62, no. 5, pp. 777–795].

¹¹ Напомним название статьи Хансена и Мотты - «Vertical Exclusion with Endogenous Competition Externalities».

¹² Именно некоррелированность рисков в модели Хансена и Мотты является, по их собственному мнению, причиной несовпадения их результатов с результатами, изложенными в (Rey and Tirole, 1986).

Дзагурова Н. Б. (2012). Кооперативные инвестиции и причины недоинвестирования в специфические активы // *Российский журнал менеджмента*, Т. 10, № 4, с. 31-48. (http://www.rjm.ru/files/files3/v_2012_4/dzagurova_rjm_4_12.pdf).

Дзагурова Н. Б. и Авдашева С. Б. (2010). Современные теоретические подходы к анализу эксклюзивных соглашений и законодательные нормы их регулирования // *Вопросы государственного и муниципального управления*, № 1, с. 69-88. (<https://publications.hse.ru/articles/62222579>).

Дзагурова Н. Б. и Агамирова М. Е. (2014). Критерии разграничения эгоистических и кооперативных специфических инвестиций // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 6, № 4, с. 65-76. (<http://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-razgranicheniya-egoisticheskikh-i-kooperativnyh-spetsificheskikh-investitsiy>).

Коуз Р. (1937 [1999]). Природа фирмы // *Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса*. Т. 2. Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа.

Baker G. and Jorgensen B. (2003) Volatility, Noise, and Incentives. (<http://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/cmpo/migrated/documents/baker.pdf>).

Baker G., Gibbons R. and Murphy K. J. (2002). Relational Contracts and the Theory of the Firm // *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, no. 1, pp. 39-84.

Che Yeon-Koo and Hausch D. (1999). Cooperative Investments and the Value of Contracting // *The American Economic Review*, vol. 89, no. 1, pp. 125-147. (<http://www.columbia.edu/~yc2271/files/publications/cooperative.pdf>).

Contract Law and Economics Encyclopedia of Law and Economics, Second Edition, vol. 6. Ed. by Gerrit De Geest. Edward Elgar Publishing, 2011.

Economic Analysis of the DCFR: The Work of the Economic Impact Group within CoPECL. Ed. by Pierre Larouche, Filomena Chirico, 2010.

Holmstrom B. (1999). The Firm as a Subeconomy // *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 15, no. 1, pp. 74-102.

Fumagalli C., Motta M. and Roende T. (2012). Exclusive dealing: Investment Promotion may Facilitate Inefficient Foreclosure // *Journal of Industrial Economics*, vol. 60, no. 4, pp. 599-608. (<https://ideas.repec.org/p/igi/igierp/393.html>).

Gómez F. (2006). Compensation after Termination of Long-Term Distribution Contracts: An Economic Perspective of EU Law. (http://www.indret.com/pdf/390_en.pdf).

Gómez F. and Gili-Saldaña M. (2014). Termination as a Remedy in the Common European Sales Law: A Law and Economics Approach // *European Review of Contract Law*, vol. 10, no. 3, pp. 331-364. ([http://www.degruyter.com/dg/viewarticle/j\\$002fercl.2014.10.issue-3\\$002fercl-2014-0014\\$002fercl-2014-0014.xml](http://www.degruyter.com/dg/viewarticle/j$002fercl.2014.10.issue-3$002fercl-2014-0014$002fercl-2014-0014.xml)).

Grundmann S. and Cafaggi F. (2013). The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Network Cooperation in European Contract Law (Markets and the Law) Routledge.

Hansen S. and Motta M. (2015). Vertical Exclusion with Endogenous Competition Externalities. (<http://www.econ.upf.edu/~shansen/exclusion.pdf>).

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

Holmstrom B. (1999). The Firm as a Subeconomy // *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 15, no. 1, pp. 74-102.

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

Telser L. (1960). Why should Manufacturers Want Fair Trade? // *Journal of Law and Economics*, no. 3, pp. 86-105. [Телсер Л. (2003). Зачем производителям справедливая торговля? Вехи экономической мысли: т. 5. Теория отраслевых рынков / Пер. с англ. под общ. ред. А. Г. Слущкого. СПб.: «Экономическая школа», с. 247-279. (http://www.seinstitute.ru/Files/v5-10_telser_p247-279.pdf)].

The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Network Cooperation in European Contract Law (Markets and the Law). Ed. by Grundmann S., Cafaggi F., Vettori G. Ashgate Publishing, 2013.

Wagner G. (2012). Termination and Cure Under the Common European Sales Law: Avoiding Pitfalls in Contract Remedies. (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2083049).

Williamson O. (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach // *The American Journal of Sociology*, vol. 87, no. 3, pp. 548–577.

REFERENCES

Alchian A. A. and Demsetz H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization. *The American Economic Review*, vol. 62, no. 5, pp. 777–795.

Baker G. and Jorgensen B. (2003). Volatility, Noise, and Incentives. (<http://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/cmpo/migrated/documents/baker.pdf>).

Baker G., Gibbons R. and Murphy K. J. (2002). Relational Contracts and the Theory of the Firm. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, no. 1, pp. 39–84.

Che Yeon-Koo and Hausch D. (1999). Cooperative Investments and the Value of Contracting. *The American Economic Review*, vol. 89, no. 1, pp. 125–147. (<http://www.columbia.edu/~yc2271/files/publications/cooperative.pdf>).

Coase R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, vol. 4, no. 16, pp. 386–405.

Contract Law and Economics Encyclopedia of Law and Economics, Second Edition, vol. 6. Ed. by Gerrit De Geest. Edward Elgar Publishing, 2011.

Dzagurova N. B. (2012). Cooperative Investments and the Reasons for Underinvestment in Relationship-Specific Assets. *Russian Management Journal*, vol. 10, no. 4, pp. 31–48. (http://www.rjm.ru/files/files3/v_2012_4/dzagurova_rjm_4_12.pdf). (In Russian).

Dzagurova N. B. and Agamirova M. E. (2014). Criteria for selfish and cooperative relation-specific investments distinction. *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, no. 4, pp. 65–76. (<http://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-razgranicheniya-egoisticheskikh-i-kooperativnykh-spetsificheskikh-investitsiy>). (In Russian).

Dzagurova N. B. and Avdasheva S. B. (2010). Current Theoretical Approaches to the Analysis of Exclusive Agreements and Legislative Norms of their Regulation. *Public Administration Issues*, no. 1, pp. 69–88. (<https://publications.hse.ru/articles/62222579>). (In Russian).

Economic Analysis of the DCFR: The Work of the Economic Impact Group within CoPECL. Ed. by Pierre Larouche, Filomena Chirico, 2010.

Fumagalli C., Motta M. and Roende T. (2012). Exclusive dealing: Investment Promotion may Facilitate Inefficient Foreclosure. *Journal of Industrial Economics*, vol. 60, no. 4, pp. 599–608. (<https://ideas.repec.org/p/igi/igierp/393.html>).

Gómez F. (2006). Compensation after Termination of Long-Term Distribution Contracts: An Economic Perspective of EU Law. (http://www.indret.com/pdf/390_en.pdf).

Gómez F. and Gili-Saldaña M. (2014). Termination as a Remedy in the Common European Sales Law: A Law and Economics Approach. *European Review of Contract Law*, vol. 10, no. 3, pp. 331–364. ([http://www.degruyter.com/dg/viewarticle/j\\$002fercl.2014.10.issue-3\\$002fercl-2014-0014\\$002fercl-2014-0014.xml](http://www.degruyter.com/dg/viewarticle/j$002fercl.2014.10.issue-3$002fercl-2014-0014$002fercl-2014-0014.xml)).

Grundmann S. and Cafaggi F. (2013). The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Network Cooperation in European Contract Law (Markets and the Law) Routledge.

Hansen S. and Motta M. (2015). Vertical Exclusion with Endogenous Competition Externalities. (<http://www.econ.upf.edu/~shansen/exclusion.pdf>).

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

Holmstrom B. (1999). The Firm as a Subeconomy. *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 15, no. 1, pp. 74–102.

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

Telser L. (1960). Why should Manufacturers Want Fair Trade? *Journal of Law and Economics*, no. 3, pp. 86–105.

The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Network Cooperation in European Contract Law (Markets and the Law). Ed. by Grundmann S., Cafaggi F., Vettori G.. Ashgate Publishing, 2013.

Wagner G. (2012). Termination and Cure Under the Common European Sales Law: Avoiding Pitfalls in Contract Remedies. (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2083049).

Williamson O. (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *The American Journal of Sociology*, vol. 87, no. 3, pp. 548–577.

ДИНАМИКА ТРАНСАКЦИОННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ: КАК УЧИЛ Д. НОРТ

ЛИТВИНЦЕВА ГАЛИНА ПАВЛОВНА,

*доктор экономических наук,
заведующая кафедрой экономической теории и прикладной экономики,
Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск,
e-mail: litvintseva-g@mail.ru*

ГАХОВА НАДЕЖДА АНАТОЛЬЕВНА,

*старший преподаватель кафедры экономической теории
и прикладной экономики,
Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск,
e-mail: sila@ngs.ru*

В статье исследованы методы измерения трансакционных издержек на микро- и макроуровне на основе публикаций российских ученых. Сделаны выводы о применении на микроуровне прямых и косвенных методов расчета, измерении явных и неявных издержек. Оценка трансакционных издержек на макроуровне осуществляется преимущественно по методике Д. Норта и Дж. Уоллиса. Однако кроме этого подхода известна методика расчета трансакционных издержек по доле валового выпуска (и его компонентов) трансакционного сектора в валовом выпуске (и его компонентах) всей экономики. В целом на макроуровне применяется преимущественно метод прямого счета и соответствующие статистические данные.

В данной статье использованы два подхода для оценки изменения трансакционного сектора в современной российской экономике: подход Норта–Уоллиса (доля трансакционного сектора в ВВП/ВНП страны) и авторский подход, оценивающий динамику долей валового выпуска трансакционного сектора в валовом выпуске всей экономики. Информационной базой исследования являются данные системы национальных счетов России за 2002–2014 гг.

Рассмотрена структура и динамика валового выпуска и ВВП экономики России, оценена степень ее продуктивности. Исследованы тенденции развития базового (трансформационного) и трансакционного секторов экономики, выявлены отрасли-лидеры по производству ВВП и по относительной продуктивности производства. Проанализированы темпы роста производства валовой добавленной стоимости в обоих секторах. Оценены трансакционные издержки экономики России по двум методикам. Выявлены корреляционные связи между удельными трансакционными издержками на производство валового выпуска экономики в сопоставимых ценах и темпами роста реального валового выпуска и его компонентов. Показано влияние трансакционных издержек на динамику ВВП. Выводы о тенденциях изменения трансакционного сектора и его влиянии на динамику основных макроэкономических показателей существенно отличаются от выводов, полученных на основе аналогичных расчетов для 1990–2001 гг.

Ключевые слова: базовый сектор; валовой выпуск; ВВП; Дуглас Норт; добавленная стоимость; продуктивность экономики; трансакционные издержки; трансакционный сектор; экономика России.

DYNAMICS THE TRANSACTION SECTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY: AS TAUGHT BY D. NORTH

LITVINTSEVA GALINA, P.,

*Doctor of Economics,
Head of the Department of Economic Theory and Applied Economics,
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: litvintseva-g@mail.ru*

GAKHOVA NADEZHDA, A.,

*Senior Lecturer of the Department of
Economic Theory and Applied Economics,
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: sila@ngs.ru*

The paper considers the methods of transactional costs measuring on the micro- and macrolevels on the basis of Russian scientists works. The conclusions on application of direct and indirect calculation methods and explicit and implicit costs on the microlevels are made. Transactional costs are estimated using the method by D. North and J. Wallis. However besides this approach the methods of transactional costs calculation using gross output share (and its components) of transactional sector in gross output (and its components) in the whole economy. In a whole, on the macrolevel the method of direct count and relevant statistical data are mainly applied.

The paper applies two approaches to assess changes in transactional sector of modern Russian economy: the North-Wallis approach (transactional share in GDP/GNP of a country) and the author's approach which estimates dynamics of gross output of transactional sector in gross output of the whole economy. The informational base of the research was the Russian national accounting system for 2002–2014.

We considered structure and dynamics of gross output and GDP of Russian economy and estimated its productivity degree. Also we investigated trends in development of basic (transformational) and transactional sectors of the economy, revealed leading branches in GDP production and in relative production productivity. We analyzed rates of gross added value growth in both sectors. Transactional costs of the Russian economy are estimated using two approaches, correlation links between transactional costs per unit spent for economy gross output in comparable prices and real gross output and its components growth rates are revealed. Also we showed influence of transactional costs on GDP dynamics. Conclusions on trends in transactional sector alteration and its influence on dynamics of main macroeconomic parameters significantly differ from those made on the basis of analogous calculations for the years 1990–2001.

Keywords: base sector; gross output; GDP; Douglass North; value added; productivity of economy; transaction costs; transaction sector; Russian economy.

JEL: B52, C21, P27.

Введение

Вслед за известными в мировой науке работами о сущности, видах и измерении транзакционных издержек (Coase, 1960; Demsetz, 1968; Wallis and North, 1986; Williamson, 1979) с отставанием приблизительно в 40 лет появились исследования подобных вопросов в российской институциональной экономической науке (например, (Капелюшников, 1998; Фактор транзакционных издержек..., 1998; Шаститко, 1997)).

В настоящее время в России имеется множество публикаций по измерению транзакционных издержек (ТАИ) на микро- и мезоуровне. Они касаются анализа функционирования предприятий и организаций в различных отраслях (Волкодавова, 2008; Городнова, 2009; Искоков, 2011; Красных, 2009; Лесных, 2005; Ляско, 2002; Марьясин, 2011 и др.); на потребительских и других рынках (Барсукова, 2000; Скуфьина, 2003 и др.); исследования издержек в сфере государственного регулирования, например, государственных закупок (Вольчик и Нечаев, 2015; Мельников, 2013). Актуальными являются исследования по проблемам выделения ТАИ и внедрения специальных счетов в бухгалтерском учете (Попов, Власов и Орлова, 2010; Шумакова и Гапон, 2012 и др.). В рассмотренных и многих других публикациях используется прямой и косвенный метод оценки ТАИ, измеряются явные и неявные издержки.

Остановимся на некоторых подходах к измерению макроэкономических транзакционных издержек. Попытка прямого измерения ТАИ по доле транзакционного сектора в ВВП США за 1870–1970 гг. принадлежит Д. Норт и Дж. Уоллису. В работе, опубликованной 30 лет назад, авторы учитывали общий объем транзакционных услуг, складывающийся из двух частей: 1) услуги транзакционного сектора, который включает оптовую и розничную торговлю, страхование, банковское дело и т.д.; 2) транзакционные услуги, оказываемые внутри «трансформационного сектора», т.е. это затраты на аппарат управления, организацию сбыта и снабжения в разных отраслях этого сектора. Кроме того, авторами были выделены частный и государственный транзакционный секторы. Согласно расчетам с использованием национальных счетов, доля транзакционных услуг частного сектора в ВВП США увеличилась с 23% в 1870 г. до 41% в 1970 г., а государственного сектора – с 3,6% в 1870 г. до 13,9% в 1970 г., что в сумме составляет рост с 26,1 до 54,7% (Wallis and North, 1986). Выделены следующие факторы увеличения транзакционного сектора в экономике США: 1) углубление специализации и разделения труда, умножающее совокупный объем меновых операций; 2) технический прогресс в промышленности и на транспорте, сопровождавшийся увеличением размера фирм; 3) усиление роли правительства в его взаимодействии с частным сектором.

По-видимому, первой публикацией в постсоветской России была статья Кокорева В., опубликованная в 1996 г., в которой ТАИ оценивались по доле накладных расходов в структуре затрат на производство продукции и отмечался их рост в 1991–1993 гг. (Кокорев, 1996). В 2001 г. выполнена оценка мультипликативных транзакционных издержек на основе данных межотраслевого баланса СНС России за 1990–1997 гг. Сделан вывод, что мультипликативные ТАИ увеличились в рассматриваемый период в разных отраслях с 10–20% до 30–50% и более (Блохин, 2001).

Как видно, на макроуровне используется преимущественно метод прямого счета с использованием официальных статистических данных разных стран. Обобщение значений ТАИ в разных странах, рассчитанных по методу Норта-Уоллиса, приведено, например, в одной из статей выпуска ЦЭМИ РАН (Ерзнкян и Казбакова, 2002).

Наряду с известным подходом Норта-Уоллиса возможна оценка ТАИ на макроуровне как доля валового выпуска (и его компонентов) транзакционного сектора в валовом выпуске (и его компонентах) всей экономики, предложенная в монографии 2003 г. (Литвинцева, 2003).

Применим оба подхода для оценки изменения транзакционного сектора в современной российской экономике.

Структура валового выпуска российской экономики

Используя данные системы национальных счетов (СНС) России, проанализируем динамику валового выпуска (ВВ) всей экономики в разрезе его компонентов – промежуточного потребления (ПП) и валового внутреннего продукта

(ВВП) – в период 2002–2014 гг. Анализ показывает, что относительная продуктивность экономики (степень продуктивности, измеряемая долей валовой добавленной стоимости (ВДС) или ВВП в валовом выпуске) за этот период снизилась на 2 процентных пункта (п.п.) к уровню 2002 г. и составила в 2012 г. 48,4% (см. рис. 1).

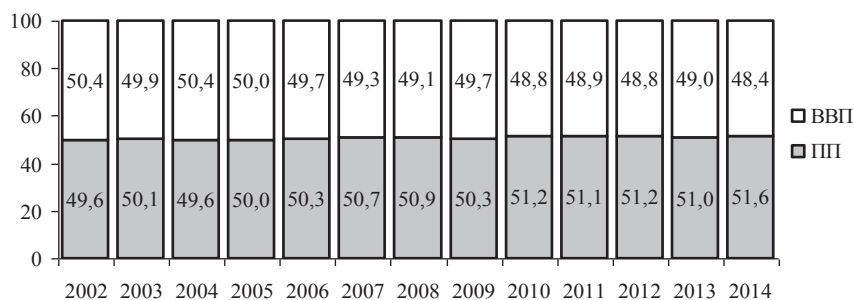


Рис. 1. Структура валового выпуска РФ (в текущих ценах, в % к итогу)

Источник: составлено по: Национальные счета России в 2007–2014 годах:

Стат. сб. / Росстат. М., 2015. С. 64–92; Национальные счета России в 2002–2009 годах:

Стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 62–80.

Между абсолютной продуктивностью экономики (объем реального ВВП) и ее относительной продуктивностью можно наблюдать следующую взаимосвязь (см. рис. 2). В период с 2002 г. по 2008 г. на фоне роста реального ВВП происходит снижение доли относительной продуктивности. При этом темпы роста абсолютной продуктивности увеличиваются. Резкое падение реального ВВП в 2009 г. сопровождалось ростом относительной продуктивности экономики. С 2009 г. темпы роста ВВП замедляются, доля ВВП достигает к 2014 г. своего минимума за рассматриваемый период.

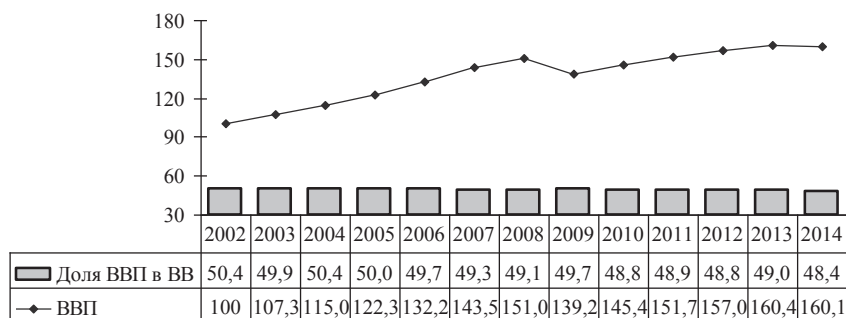


Рис. 2. Динамика производства реального ВВП (2002 = 100) и его доля в ВВ (в текущих ценах, в % к итогу)

Источник: составлено по: Национальные счета России в 2007–2014 годах:

Стат. сб. / Росстат. М., 2015. С. 64–203; Национальные счета России в 2002–2009 годах:

Стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 62–191.

Таким образом, данная взаимосвязь свидетельствует о снижении относительной продуктивности экономики, т.е. снижении доли добавленной стоимости в единице производимого выпуска. Это может говорить о развитии видов деятельности с низкой добавленной стоимостью и о сворачивании – с высокой. Объем производимой конечной продукции растет, хотя относительная продуктивность снижается.

Трансакционный и базовый сектор и его лидеры

Проанализируем структурные сдвиги более детально, в разрезе всех учитываемых СНС видов деятельности, сгруппировав их в два сектора: базовый (трансформационный) (БАС) и трансакционный сектор (ТАС). К трансакционному сектору отнесем оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; финансовую деятельность; операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг; государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение. Все остальные виды деятельности включим в состав базового сектора. Анализ показателей валовых выпусков, промежуточного потребления и валовой добавленной стоимости (ВДС) выделенных секторов показывает существенные различия в их продуктивности (см. рис. 3).

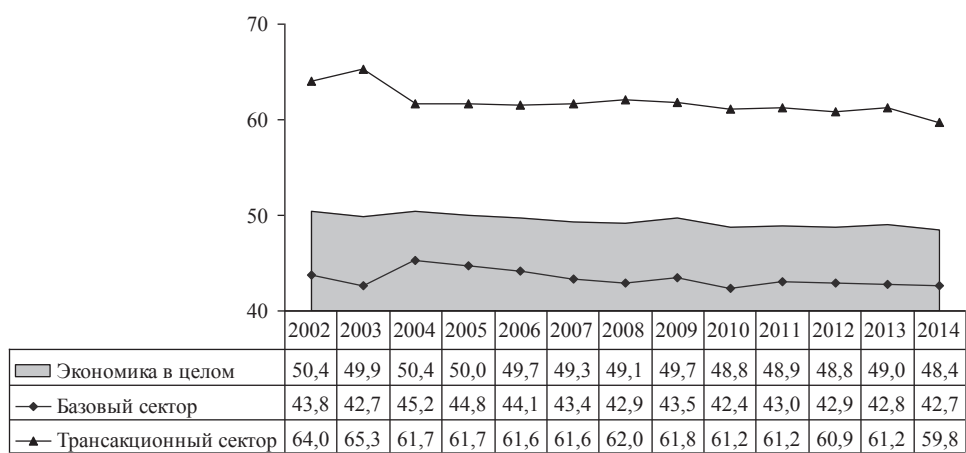


Рис. 3. Динамика относительной продуктивности экономики и ее двух секторов (% ВДС от ВВ)

Источник: составлено по: Национальные счета России в 2007–2014 годах: Стат. сб. / Росстат. М., 2015. С. 64–92; Национальные счета России в 2002–2009 годах: Стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 62–80.

За рассматриваемый период степень продуктивности в трансакционном секторе достаточно высокая, в базовом секторе относительно низкая. Скачок был в 2004 г.: снижение продуктивности трансакционного сектора (3,6 п.п.), рост базового (2,5). Можно увидеть схожую динамику изменения относительной продуктивности экономики в целом и ее базового сектора. Как и в экономике в целом, наблюдается снижение относительной продуктивности и базового, и трансакционного сектора. Большее снижение относительной продуктивности наблюдается в трансакционном секторе – на 4,2 п.п., тогда как в базовом секторе – на 1,1 п.п.

В базовом секторе наибольшее падение степени продуктивности наблюдалось в секторе гостиниц и ресторанов (–9 пунктов). Снизилась относительная продуктивность обрабатывающих производств (–4,5), строительства (–4,3), транспорта и связи (–5). Существенный рост продуктивности наблюдается в добывающих отраслях промышленности (16,8), что обуславливает усиление сырьевой специализации российской экономики. Также произошел рост в здравоохранении и предоставлении социальных услуг (6,9), образовании (4,8), рыболовстве и рыбоводстве (3,8). В трансакционном секторе произошло существенное падение в оптовой и розничной торговле, ремонте (–12), а рост наблюдался в государственном управлении и обеспечении военной безопасности (5,9), финансовой деятельности (2,4).

В результате, в 2014 г., состав лидеров продуктивности изменился следующим образом: 1) образование осталось на первом месте, при росте относительной продуктивности; 2) торговля покинула список лидеров, при самом существенном снижении продуктивности в обоих секторах; 3) добывающие производства появились в списке лидеров, с самым существенным в экономике ростом продуктивности (см. табл. 1). Если в 2002 г. в лидерах больше транзакционных отраслей, в 2014 г. среди лидеров стало больше базовых отраслей.

Таблица 1

Отрасли-лидеры по текущей относительной продуктивности производства (% ВДС в ВВ)

2002		2014	
Образование	72,0	Образование	76,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	70,2	Финансовая деятельность	70,7
Финансовая деятельность	68,2	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	66,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	64,5	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	64,4
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	59,3	Добыча полезных ископаемых	64,2

Наряду со снижением относительной продуктивности транзакционного сектора, его доля участия в производстве компонентов ВВ снизилась лишь в ВВП (на 0,2 п.п.). В валовом выпуске и промежуточном потреблении она выросла по сравнению с 2002 г. на 0,7 и 2,3 п.п., соответственно. В базовом секторе, демонстрирующем незначительный рост (0,2 п.п.), увеличили свои доли в производстве ВВП добыча полезных ископаемых (3,7), строительство (1,1), здравоохранение (0,8) и образование (0,1), доли остальных видов деятельности сектора снизились. Снижение доли торговли и ремонта (–5,6) перекрыло рост долей остальных видов деятельности транзакционного сектора, что в итоге отразилось на снижении доли сектора на 0,2 п.п.

За рассматриваемый период доля промышленности в ВВП увеличилась на 1,8 п.п., что обусловлено ростом доли добычи полезных ископаемых при сокращении доли обрабатывающих производств. Рост доли добывающих производств позволил подняться на ступеньку выше в составе отраслей, лидирующих в производстве ВВП, оттеснив вниз транспорт и связь. В целом, в 2014 г. по сравнению с 2002 г., доля лидеров в производстве ВВП снизилась на 3,5 п.п. (см. табл. 2).

Таблица 2

Отрасли-лидеры по производству ВВП (% ВВП)

2002		2014	
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	22,9	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	17,3
Обрабатывающие производства	17,1	Обрабатывающие производства	15,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10,7	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	12,2
Транспорт и связь	10,2	Добыча полезных ископаемых	10,3
Добыча полезных ископаемых	6,7	Транспорт и связь	8,7
Итого	67,6	Итого	64,1

Динамика ВДС базового сектора характеризуется более низкими темпами роста (за период в 1,39 раза). Наибольший прирост обеспечили строительство (77,9%), гостиницы и рестораны (61,7%), транспорт и связь (60,6%), обрабатывающие производства (48,7%), добыча полезных ископаемых (29,4%), на долю которых в 2014 г. приходится 42% ВВП. За рассматриваемый период снижение произошло в рыболовстве (–9,4%) и образовании (–2,4%), на долю которых приходится 3,2% ВВП. ВДС промышленности выросла, однако самые низкие темпы роста – в энергетике (9,5%).

В транзакционном секторе, ВДС которого увеличилась в 2,12 раза, самый существенный рост произошел в финансовой деятельности (в 5,38 раза), на которую приходится 5% ВВП. Торговля, лидер в создании ВВП среди всех видов деятельности, выросла в 2,05 раза. До 2008 г. темпы роста транзакционного сектора были довольно высоки, но после спада в 2009 г. они значительно снизились (см. рис. 4).

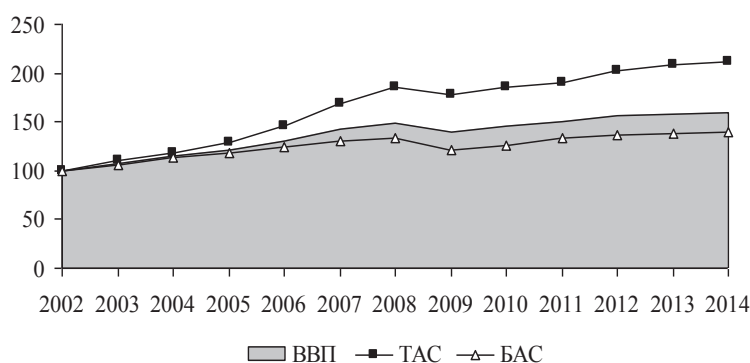


Рис. 4. Динамика производства ВДС в двух секторах экономики (%; 2002 = 100)

Источник: составлено по: Национальные счета России в 2007–2014 годах:

Стат. сб. / Росстат. М., 2015. С. 64–203; Национальные счета России в 2002–2009 годах:

Стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 62–191.

Такой результат отражает падение российского ВВП в 2009 г., снижение его темпов в 2010–2014 гг.

Изменение транзакционных издержек на макроуровне в России

Транзакционные издержки экономики России, рассчитанные по методике Норта–Уоллиса (доля транзакционного сектора в ВВП), снизились за рассматриваемый период на 0,2 п.п. и составляли в 2014 г. 41,4% (см. табл. 3). Наименьшие значения отмечены в 2004–2005 гг. Доля базового сектора наоборот увеличилась на 0,2 п.п. и составила 58,6%. Напомним, что в 1990–2001 гг. доля транзакционного сектора России, по нашим расчетам по указанной методике, выросла в 3,6 раза (Литвинцева, 2003. С. 179).

Расчет удельных издержек на производство валового выпуска России показывает, что в 2014 г. по сравнению с 2002 г. удельные транзакционные издержки возросли всего на 0,7 п.п. и составили 33,5 коп. на 1 руб. ВВ (см. табл. 4). На эту же величину упал удельный ВВ базового сектора.

Рост удельного ПП базового сектора на 0,3 п.п. и транзакционного сектора на 1,7 привели к увеличению удельного ПП экономики на 2,0 п.п. На эту же величину упала ее удельная ВДС. Снижение произошло за счет падения удельной ВДС в равной степени транзакционного сектора и базового сектора. Этот результат существенно отличается от выводов, полученных для 1990–2001 гг., когда рост степени продуктивности экономики целиком был обусловлен ростом удельной ВДС транзакционного сектора, а транзакционные издержки российской экономики выросли в 2,75 раза (Литвинцева, 2003. С. 186).

Таблица 3

Структура производства ВВП в разрезе базового и транзакционного секторов экономики в 2002–2014 гг. (текущие цены, в % к итогу)

Сектор	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Прирост (п.п.)
Экономика	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Базовый сектор	58,4	58,2	61,7	61,7	60,3	59,4	58,7	58,1	57,2	59,7	58,7	58,1	58,6	0,2
Транзакционный сектор	41,6	41,8	38,3	38,3	39,7	40,6	41,3	41,9	42,8	40,3	41,3	41,9	41,4	–0,2

Таблица 4

Структура удельных издержек на производство валового выпуска России в разрезе базового и транзакционного секторов в 2002–2014 гг. (текущие цены, % к валовому выпуску)

Сектор	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Прирост
Базовый:														
ПП	37,8	39,0	37,6	38,1	38,0	38,2	38,5	37,5	38,0	38,6	38,2	38,0	38,1	0,3
ВДС	29,5	29,0	31,1	30,8	30,0	29,3	28,9	28,8	27,9	29,1	28,7	28,5	28,4	–1,0
ВВ	67,2	68,1	68,7	68,9	67,9	67,5	67,3	66,3	65,9	67,8	66,9	66,5	66,5	–0,7
Транзакционный:														
ПП	11,8	11,1	12,0	11,9	12,3	12,5	12,4	12,9	13,2	12,5	13,0	13,0	13,5	1,7
ВДС	21,0	20,9	19,3	19,2	19,7	20,0	20,3	20,8	20,9	19,7	20,1	20,5	20,0	–1,0
ВВ (ТАИ)	32,8	31,9	31,3	31,1	32,1	32,5	32,7	33,7	34,1	32,2	33,1	33,5	33,5	0,7
Экономика в целом:														
ПП	49,6	50,1	49,6	50,0	50,3	50,7	50,9	50,3	51,2	51,1	51,2	51,0	51,6	2,0
ВДС	50,4	49,9	50,4	50,0	49,7	49,3	49,1	49,7	48,8	48,9	48,8	49,0	48,4	–2,0
ВВ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0

Влияние транзакционного сектора на ВВП

Расчет удельных издержек на производство ВВ в сопоставимых ценах также показывает снижение степени продуктивности экономики (–0,3), сопровождающееся ростом ТАИ экономики и всех его удельных компонентов (см. табл. 5). Относительная продуктивность базового сектора в сопоставимых ценах снизилась еще сильнее (–5,5).

Для анализа влияния удельных издержек на динамику производства ВВ рассчитаем объемы производства в разрезе его компонентов в сопоставимых ценах (2002 г.) и выразим их в процентах к 2002 г. (см. табл. 6).

Расчет коэффициентов корреляции между временными рядами удельных издержек в сопоставимых ценах и объемов производства показывает, что удельные ВВ и ВДС транзакционного сектора имеют высокую положительную корреляционную связь с объемами производства ВВ и ВВП, базового – высокую отрицательную корреляционную связь (см. табл. 7).

Это означает, что рост удельных ВВ (ТАИ) и ВДС транзакционного сектора влечет рост объемов производства ВВ и ВВП, и наоборот. Линейная функция, аппроксимирующая взаимосвязь между реальными объемами производства ВВ и удельными ТАИ, показана на рис. 5.

В отличие от удельных ТАИ, удельные издержки базового сектора и все их компоненты находятся с объемами производства ВВП в обратной зависимости. Наиболее сильное негативное воздействие на рост ВВП оказывает удельная ВДС базового сектора (–0,968).

Таблица 5

**Структура удельных издержек на производство ВВ в 2002–2014 гг.
(цены 2002 г., коп. на 1 руб. ВВ)**

Сектор	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Базовый:													
ПП	37,8	37,8	38,0	37,6	37,4	36,9	36,3	35,5	35,7	36,3	35,9	36,0	36,1
ВДС	29,5	29,0	28,7	28,1	27,2	26,1	25,3	24,7	24,4	24,8	24,3	24,2	24,0
ВВ	67,2	66,8	66,7	65,7	64,6	63,0	61,6	60,2	60,1	61,0	60,2	60,2	60,1
Трансакционный:													
ПП	11,8	11,7	12,1	12,3	12,7	13,1	13,5	14,1	14,3	13,8	14,1	14,0	13,8
ВДС	21,0	21,5	21,2	22,0	22,7	23,9	24,9	25,7	25,6	25,1	25,7	25,8	26,1
ВВ (ТАИ)	32,8	33,2	33,3	34,3	35,4	37,0	38,4	39,8	39,9	39,0	39,8	39,8	39,9
Экономика в целом:													
ПП	49,6	49,5	50,1	49,9	50,1	50,0	49,8	49,6	50,0	50,1	50,0	50,0	49,9
ВДС	50,4	50,5	49,9	50,1	49,9	50,0	50,2	50,4	50,0	49,9	50,0	50,0	50,1
ВВ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблица 6

**Объемы производства ВВ и его компонентов в 2002–2014 гг.
(сопоставимые цены (2002 г.), % к 2002 г.)**

Сектор	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Базовый:													
ПП	100	107,8	117,1	122,7	133,8	144,2	150,1	136,2	143,9	152,8	157,3	160,9	162,8
ВДС	100	106,0	113,4	117,9	124,6	130,7	134,1	121,6	126,4	133,7	136,5	138,5	138,9
ВВ	100	107,1	115,5	120,6	129,8	138,3	143,1	129,8	136,2	144,4	148,2	151,1	152,3
Трансакционный:													
ПП	100	106,5	119,9	128,8	145,4	164,4	179,0	172,8	184,0	186,3	198,1	200,1	199,5
ВДС	100	110,2	117,6	129,2	146,4	168,3	185,2	177,6	185,7	190,5	202,2	207,9	211,9
ВВ (ТАИ)	100	108,9	118,4	129,1	146,0	166,9	183,0	175,8	185,1	189,0	200,8	205,1	207,4
Экономика в целом:													
ПП	100	107,7	117,8	124,2	136,5	149,1	156,2	143,6	152,1	159,3	165,5	169,1	170,7
ВДС	100	107,5	114,6	121,5	131,1	142,1	149,5	139,5	145,2	150,7	156,0	158,1	159,2
ВВ	100	107,6	116,2	122,8	133,8	145,5	152,8	141,5	148,6	155,0	160,7	163,6	164,9

Таблица 7

**Коэффициенты корреляции между удельными издержками (цены 2002 г.) и
объемами производства реального ВВ в разрезе его компонентов**

Сектор	Удельные издержки на 1 руб. ВВ							
	Базовый сектор			Трансакционный сектор			Экономика	
	ПП	ВДС	ВВ	ПП	ВДС	ВВ	ПП	ВДС
Базовый:								
ПП	-0,812	-0,945	-0,913	0,890	0,917	0,913	0,529	-0,529
ВДС	-0,744	-0,900	-0,861	0,840	0,864	0,861	0,590	-0,590
ВВ	-0,791	-0,932	-0,898	0,876	0,902	0,898	0,550	-0,550
Трансакционный:								
ПП	-0,909	-0,989	-0,974	0,961	0,973	0,974	0,435	-0,435
ВДС	-0,906	-0,988	-0,972	0,949	0,976	0,972	0,397	-0,397
ВВ (ТАИ)	-0,907	-0,989	-0,973	0,953	0,975	0,973	0,410	-0,410
Экономика в целом:								
ПП	-0,842	-0,961	-0,934	0,913	0,937	0,934	0,504	-0,504
ВДС	-0,858	-0,968	-0,943	0,923	0,946	0,943	0,482	-0,482
ВВ	-0,850	-0,964	-0,939	0,918	0,941	0,939	0,494	-0,494

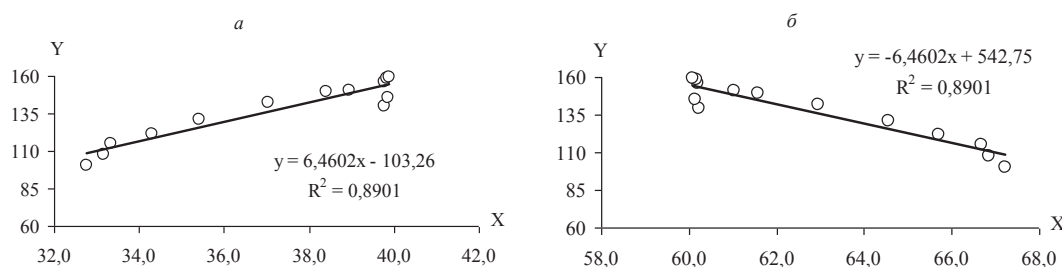


Рис. 5. Зависимость ВВП (y , % к ВВП 2002 г.) от удельного валового выпуска (x , коп. на 1 руб. ВВ в ценах 2002 г.):
а – транзакционный и б – базовый секторы.

Таким образом, транзакционный и базовый секторы экономики, увеличивая объемы валового выпуска на 1 руб. ВВ экономики, оказывают противоположное влияние на развитие экономики. Рост объемов валового выпуска транзакционных услуг на 1 руб. ВВ влечет рост объемов валового производства экономики и его компонентов – промежуточного потребления и ВВП. Увеличение объемов валового выпуска товаров и услуг базового сектора на 1 руб. ВВ приводит к сокращению ВВП. В этих условиях суммарное удельное промежуточное потребление двух секторов и их суммарная удельная валовая добавленная стоимость (ПП и ВДС экономики в целом) имеют с объемами производства ВВП слабую корреляционную связь. Для ВДС она отрицательная (–0,482), а для ПП – положительная (0,482). В силу этого между абсолютной продуктивностью экономики (объемами производства ВВП) и ее относительной продуктивностью (долей ВВП в ВВ) никакой значимой связи не обнаруживается.

В 1990–2001 гг. влияние ТАИ было прямо противоположным, а именно рост удельного ВВ и ВДС транзакционного сектора обуславливало падение объемов производства ВВ и ВВП экономики России (Литвинцева, 2003. С. 188–189).

Выводы

1. Относительная продуктивность экономики РФ за 2002–2014 гг. упала на 2 п.п., при большем падении степени продуктивности транзакционного сектора (–4,3) по сравнению с базовым сектором (–1,1 п.п.). Валовая добавленная стоимость базового сектора увеличилась за период в 1,39 раза, а транзакционного сектора – в 2,12 раза.

2. Если в 1990–2001 гг. рассчитанные по методике Норта–Уоллиса ТАИ российской экономики выросли в 3,6 раза, то в 2002–2014 гг. сократились на 0,2 п.п. и составляли в 2014 г. 41,4%.

3. Расчет удельных издержек по нашей методике – на производство валового выпуска России – показывает, что в 2014 г. по сравнению с 2002 г. удельные транзакционные издержки возросли всего на 0,7 п.п. и составили 33,5 коп. на 1 руб. валового выпуска. Снижение удельной ВДС экономики произошло за счет падения удельной ВДС в равной степени транзакционного сектора и базового сектора. Этот результат существенно отличается от выводов, полученных для 1990–2001 гг., когда рост степени продуктивности экономики целиком был обусловлен ростом удельной ВДС транзакционного сектора.

4. В 1990–2001 гг. влияние транзакционных издержек состояло в том, что рост удельного ВВ и ВДС транзакционного сектора обуславливал падение объемов производства ВВ и ВВП экономики России. В 2002–2014 гг. ситуация стала противоположной, а именно рост ТАИ повлек рост объемов валового выпуска экономики и его компонентов. Безусловно, это связано с кардинальным изменением структуры российской экономики в результате осуществленных реформ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Барсукова С. Ю. (2000). Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // *Проблемы прогнозирования*, № 1, с. 108–119.
- Блохин А. А. (2001). Институциональный аспект анализа цены российских реформ // *Проблемы прогнозирования*, № 1, с. 116–136.
- Волкова Е. В. (2008). Методический подход к оценке трансакционных издержек промышленных предприятий при осуществлении экспортных и импортных операций // *Вестник Самарского государственного экономического университета*, № 1(39), с. 31–38.
- Вольчик В. В. и Нечаев А. Д. (2015). Трансакционный анализ сферы государственных закупок: Монография. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век».
- Городнова Н. В. (2009). Методика трансакционного анализа в процессе принятия управленческих решений в интегрированных структурах в строительстве // *Вестник УГТУ-УПИ*, № 5, с. 46–58.
- Ерзнкян Б. А. и Казбакова Э. Л. (2002). Динамика трансакционного сектора и стратегия устойчивого развития России / Теория и практика институциональных преобразований в российской экономике, Вып. 3. М.: ЦЭМИ РАН, с. 126–134.
- Искоков М. О. (2011). Оценка трансакционных издержек в корпоративных структурах // *Вектор науки Тольяттинского государственного университета*, № 2, с. 246–251.
- Капелюшников Р. И. (1998). Теория трансакционных издержек. (<http://www.libertarium.ru/libertarium/10623> – Дата обращения: 05.02.2016).
- Кокорев В. (1996). Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек // *Вопросы экономики*, № 12, с. 61–72.
- Красных М. В. (2009). Методика измерения трансакционных издержек страховой компании // *Вестник Казанского государственного аграрного университета*, № 4, с. 50–52.
- Лесных В. В. (2005). Оценка трансакционных издержек процесса институциональной трансформации российской экономики // *Журнал экономической теории*, № 3, с. 84–103.
- Литвинцева Г. П. (2003). Продуктивность экономики и институты на современном этапе развития России: Монография. Новосибирск: Наука.
- Ляско А. (2002). Трансакционные издержки франчайзинговых и лицензионных контрактов // *Вопросы экономики*, № 9, с. 64–80.
- Марьясин А. М. (2011). Трансакционные издержки и их влияние на доходы кредитных организаций // *Российское предпринимательство*, № 5, с. 152–155.
- Мельников В. В. (2013). Проблема оппортунизма в государственных закупках // *Журнал институциональных исследований*, Т. 5, № 3, с. 114–124.
- Национальные счета России в 2002–2009 годах: Стат. сб. (2010). М.: Росстат.
- Национальные счета России в 2007–2014 годах: Стат. сб. (2015). М.: Росстат.
- Попов Е. В., Власов М. В. и Орлова Н. В. (2010). Выделение трансакционных издержек в бухгалтерской отчетности академических институтов // *Финансы и кредит*, № 17(401), с. 7–11.
- Скуфына Т. П. (2003). Расчет трансакционных издержек потребительского рынка (по результатам обследования потребительского рынка Мурманской области) // *Проблемы прогнозирования*, № 4, с. 138–143.
- Фактор трансакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного Круглого стола. (1998). / Под ред. В. Л. Тамбовцева. М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС.
- Шаститко А. Е. (1997). Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // *Вопросы экономики*, № 7, с. 65–76.
- Шумакова О. В. и Гапон М. Н. (2012). Трансакционные издержки в системе управленческого учета по бизнес-процессам птицеводческого предприятия // *Бухучет в сельском хозяйстве*, № 12, с. 32–40.

Coase R. H. (1960). The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp. 1–44.

Demsetz H. (1968). The Cost of Transacting // *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, no. 1, pp. 33–53.

Wallis J. J. and North D. C. (1986). Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970. / Engerman S. L. and Gallman R. E. (eds.). Long-Term Factors in American Economic Growth. Chicago: University of Chicago Press, pp. 95–161.

Williamson O. E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // *Journal of Law and Economics*, vol. 22, no. 2, pp. 233–261.

REFERENCES

Barsukova S. Ju. (2000). Transactional costs of entering the small enterprises market. *Forecasting Problems*, no. 1, pp. 108–119. (In Russian).

Blokhin A. A. (2001). Institutional aspect of the Russian reforms price analysis. *Forecasting Problems*, no. 1, pp. 116–136. (In Russian).

Coase R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp. 1–44.

Demsetz H. (1968). The Cost of Transacting. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, no. 1, pp. 33–53.

Erznkyan B. A. and Kazbakova E. L. (2002). Dynamic of transactional sector and steady development strategy of Russia. Theory and practice of institutional transformations in Russian economy, Issue 3. Moscow, TSEMI-RAS, pp. 126–134. (In Russian).

Gorodnova N. V. (2009). Method of transactional analysis in process of managerial decisions making in integrated structures in the building branch. *Bulletin of USTU-UIP*, no. 5, pp. 46–58. (In Russian).

Iskoskov M. O. (2011). Estimation of Transaction Costs in Corporate Structure. *Vector of Science of Togliatti State University*, no. 2, pp. 246–251. (In Russian).

Kapelyushnikov R. I. (1998). Theory of transactional costs. (<http://www.libertarium.ru/libertarium/10623> – Access Date: 05.02.2016). (In Russian).

Kokorev V. (1996). Institutional transformations in modern Russia: analysis of transactional costs dynamics. *Voprosy Ekonomiki*, no. 12, pp. 61–72. (In Russian).

Krasnykh M. V. (2009). Method of transactional costs measurement for an insurance company. *Bulletin of Kazan State Agricultural University*, no. 4, pp. 50–52. (In Russian).

Lesnykh V. V. (2005). Assessment of transactional costs of the Russian economy institutional transformation costs. *Russian Journal of Economic Theory*, no. 3, pp. 84–103. (In Russian).

Litvintseva G. P. (2003). The productivity of economy and the institutions at the present stage of development of Russia: Monograph. Novosibirsk, Science [Nauka] Publ. (In Russian).

Lyasko A. (2002). Transactional costs of franchising and license agreements. *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, pp. 64–80. (In Russian).

Maryasin A. M. (2011). Transactional costs and their influence on credit organizations incomes. *Russian Entrepreneurship*, no. 5, pp. 152–155. (In Russian).

Melnikov V. V. (2013). Problem of opportunism in government purchases. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 3, pp. 114–124. (In Russian).

National accounts of Russia in 2002–2009: Stat. collection (2010). Moscow, Rosstat. (In Russian).

National accounts of Russia in 2007–2014: Stat. collection (2015). Moscow, Rosstat. (In Russian).

Popov E. V., Vlasov M. V. and Orlova N. V. (2010). Transactional costs exposure in academic institutes accounting reports. *Finances and Credit*, no. 17(401), pp. 7–11. (In Russian).

Shastitko A. E. (1997). Transactional costs (content, estimation and interconnection with transformational problems. *Voprosy Ekonomiki*, no. 7, pp. 65–76. (In Russian).

Shumakova O. V. and Gapon M. N. (2012). Transactional costs in the managerial accounting on the business-process of poultry enterprise. *Accounting in Agriculture*, no. 12, pp. 32–40. (In Russian).

Skufjina T. P. (2003). Calculation of transactional costs of consumer market (using the results of investigation of Murmansk region consumer market). *Forecasting Problems*, no. 4, pp. 138–143. (In Russian).

Transactional costs factor in theory and practice of Russian reforms: following the similarly-named Round table. Ed. by V. L. Tambovtsev. Moscow, Publ. House of Econ. fac. MSU, TEIS, 1998. (In Russian).

Volchik V. V. and Nechayev A. D. (2015). Transactional analysis of government purchases: Monograph. Rostov-on-Don, Publ. House “Assistance – XXI Century”. (In Russian).

Volkodavova E. V. (2008). Methodic approach to estimation of industrial enterprises transactional costs for export and import operations. *Bulletin of Samarian State Economic University*, no. 1(39), pp. 31–38. (In Russian).

Wallis J. J. and North D. C. (1986). Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970. / *Engerman S. L. and Gallman R. E.* (eds.). Long-Term Factors in American Economic Growth. Chicago, University of Chicago Press, pp. 95–161.

Williamson O. E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*, vol. 22, no. 2, pp. 233–261.

ЛИЧНАЯ СВОБОДА И ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ

АВЕРКИЕВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: echigvinceva@sfedu.ru

Категория свободы относится в первую очередь к философским или юридическим понятиям. Но на самом деле свобода является детерминантом, напрямую влияющим на благосостояние населения. И в этом, экономическом, контексте она включает в себя реализацию индивидами возможностей принятия решений и действий в соответствии с личными интересами и предпочтениями.

В статье предпринимается попытка критического анализа существующих концепций свободы. Понятие свободы означает, что человек свободен от каких-либо ограничений («негативная свобода»), свободен действовать («позитивная свобода») и в состоянии сделать свой собственный выбор («психологическая свобода»). На практике эти идеи неотделимы друг от друга. Анализ индивидуальной свободы предполагает рассмотрение человека как рационального, автономного субъекта. Альтернативой данному понятию служит понятие социальной свободы, предполагающей свободу отношений между людьми. Целью исследования является не измерение степени свободы в обществе, а анализ взаимной детерминации уровня общественного благосостояния и свободы индивидов.

Гарантом равенства прав и свобод является государство, и главное здесь для него – не превратиться в «государство-няньку» с чрезмерным акцентом на патерналистскую функцию. Патернализм в этой связи рассматривается в статье как вмешательство в индивидуальную свободу. Однако он служит благой цели – помощи индивидам – и может быть оправдан, если способствует увеличению возможностей человека в осуществлении рационального выбора или по другим моральным причинам.

Ключевые слова: общественное благосостояние; свобода; рациональный выбор; предпочтения; патернализм.

INDIVIDUAL FREEDOM AND THE SOCIAL WELFARE

AVERKIEVA ELENA, S.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Senior Lecturer of the Department "Economic Theory",
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: echigvinceva@sfedu.ru

Freedom as the category refers primarily to philosophical or legal concepts. But in reality, freedom is a determinant, directly affecting the welfare. In these terms it includes an implementation of the decision-making capacity by individuals and actions in accordance with personal interests.

The author attempts to critically analyze the freedom concepts. The freedom means that each person is free from any restrictions («negative freedom»), is free to act («positive freedom») and is able to make his own choices («psychological freedom»). In practice, these ideas are inseparable. Analysis of individual freedom involves consideration of man as a rational, autonomous actor. An alternative to this concept is the social freedom concept; it presupposes the freedom of human relations. The aim of the study is not to measure the degree of freedom in society, but is to analyze the mutual determination of the social welfare level and individual freedom.

The state is a guarantor of rights and freedom equality, and the main challenge for him is not to become a "nanny-state" with an excessive emphasis on the paternal function. Paternalism in this regard is considered in the paper as an interference with individual freedom. However, it serves a good purpose - help individuals - and can be justified if a person increases the opportunities for the implementation of a rational choice or other moral reasons.

Keywords: *social welfare; freedom; rational choice; preferences; paternalism.*

JEL: D63, D79, H11, I31, I38.

*«Основные права и свободы человека неотчуждаемы и принадлежат каждому от рождения».
(Конституция Российской Федерации, ст. 17, ч. 2)*

Свобода может рассматриваться с разных позиций. Как философская категория она представляет собой универсалию культуры субъектного ряда, фиксирующую возможность деятельности и поведения в условиях отсутствия внешнего целеполагания (*Новейший философский словарь, 2012*); самоопределение духа; возможность поступать согласно волеизъявлению, которое не детерминировано внешними условиями (*Философский словарь, 2001. С. 400*). Как юридическая, правовая категория свобода — защищенность человека от нежелательного воздействия, насилия, возможность определенного поведения человека, имеющего конкретные, прописанные в Конституции Российской Федерации формы: свобода мысли и слова, вероисповедания, совести, перемещения, распоряжения своими способностями к труду и др. Свобода же в экономическом контексте включает в себя свободу принятия экономических решений, свободу экономических действий в соответствии со своими интересами. На всех этапах воспроизводственного процесса индивид вправе решать, что для него является наиболее предпочтительным, что для него приносит наибольшую полезность, выгоду. Более того, в основе рыночных отношений лежит принцип хозяйственной свободы. Однако сам процесс выбора и степень его свободы являются в то же время и детерминантами уровня благосостояния индивида, а также общественного благосостояния, выступающего в качестве суммарной величины благосостояния всех членов общества.

Общественное благосостояние и критерии личной свободы

Общественное благосостояние в значительной степени детерминировано выбором и предпочтениями индивидов. В экономике благосостояния сила предпочтения играет важную роль в определении числа потребителей, получающих конкретные блага в ситуации ограниченности их предложения. Статус индивида в экономике формально представляется уровнем полезности набора благ, доступного для его личного потребления (*Аверкиева, 2014. С. 46*).

Личная свобода воспринимается исследователями как первичная социальная ценность и фактор благосостояния, положительно влияющий на его уровень. Но категория «личной свободы» является неоднозначной.

Можно выделить три основных концепции, характеризующие ее. Первая из них – концепция негативной свободы – отсутствия принуждения. Под «принуждением» в этом случае понимается действие другого лица, заставляющее данного индивида делать что-либо, насильно побуждающее его к чему-либо. Принуждение описывается Исайей Берлином как «сознательное вмешательство других людей в ту область, где я без такого вмешательства совершил бы какое-то действие» (*Берлин, 2001. С. 127*). Согласно данной концепции, свобода индивида ограничена, когда кто-либо вмешивается в его жизнь, даже когда, например, ему оказывается социальная помощь или общественное мнение заставляет его делать что-либо, идущее вразрез с его личным желанием. Однако это не означает, что человек, который придерживается такой точки зрения, не согласен с идеей социальной помощи или у него возникает внутренний конфликт по причине особого мнения, отличающегося от общепринятого. Следствием этого является то, что в некоторых случаях человеку необходимо пойти на некоторые жертвы, поскольку любое нарушение свободы, подразумеваемое данным действием, должно быть оправдано за счет получения других выгод.

Вторая концепция – это концепция позитивной свободы, под которой понимается сила действовать так, как того хочет сам индивид. Из этого следует не отсутствие ограничений, а способность самостоятельно действовать. ««Позитивный» смысл слова «свобода» проистекает из желания быть хозяином самому себе. Превыше всего считать себя мыслящим, наделенным волей, активным существом, несущим ответственность за свой выбор и способным его обосновать, ссылаясь на свои идеи и цели» (*Берлин, 2001. С. 138*). Обладание позитивной свободой предполагает для индивида существование и полноправное использование им имеющихся ресурсов для реализации своего потенциала. Позитивная концепция свободы может трактоваться тремя различными способами (*Мухарлямов, 2007. С. 193*):

1. Свобода принимать участие в самоуправлении, политике (политический контекст).
2. Фактическая свобода иметь что-либо, совершать то или иное действие и т.д. Ключевым моментом является не отсутствие барьеров, а реальная гарантия того, что индивид сможет достичь поставленной цели.
3. Полная автономность, независимость и самореализация. Мотивация своих действий рациональным началом, а не стремительным потоком своих желаний (*Hill, 2004*).

Третьим видом свободы является психологическая свобода, которая подразумевает возможность выбора. Идея психологической свободы иногда подменяется позитивной свободой, но эти понятия вполне дискретны. Разница между ними заключается в том, что хотя человек может самостоятельно действовать, он может быть не свободен в своем выборе (*Spicker, 2013. P. 32*). Примером может служить человек с ограниченными возможностями, который, с одной стороны, не свободен, т.к. не может действовать так, как хотел бы (отсутствие позитивной свободы), но с другой стороны, несмотря на какие-либо физические ограничения, он по-прежнему имеет возможность осуществлять свободный выбор (психологическая свобода).

Свобода человека, по мнению И. Берлина, зависит от имеющихся индивидуальных возможностей, от того, насколько они достижимы, и от относительной важности различных возможностей в его жизни (*Берлин, 2001*). Выбор будет тем сложнее для индивида, чем более подверженным «принуждению» он является. Первостепенное значение имеют возможности – доступные альтернативы выбора. Реальная проблема, связанная с негативной свободой, состоит в том, насколько сильные ограничения сдерживают те или иные действия людей. Как подчеркивается в рамках концепций негативной и психологической свободы, факт, что люди имеют ограниченное количество возможностей, сам по себе

не будет означать, что они не свободны, но их свобода может быть ограничена. В рамках же концепции позитивной свободы тот факт, что выбор ограничен, означает и то, что свобода ограничена.

Понимать различия между видами свободы крайне важно, так как ученые, исследующие данную категорию, как правило, делают акцент только на одном из ее аспектов. Тем не менее, элементы свободы не могут быть легко выделены, что впоследствии приводит к определенным противоречиям. Например, если утверждать, что свобода в обязательном порядке подразумевает свободу человека от ограничений (свобода действий), это будет означать, что учтены все три концепции свободы (MacCallum, 1967). Негативная свобода, на практике, должна учитывать, во-первых, желание человека самостоятельно действовать и, во-вторых, способность выбора: человек не может быть принужден что-либо делать, если он не в состоянии этого сделать. Аналогично факт, что человек, не имеющий возможности сделать что-либо, не в силах сделать это, предполагает ограничение позитивной свободы. И предположение о том, что лицо является свободным или имеет потенциальную возможность выбирать и действовать, является центральной идеей в обеих концепциях.

Сторонники любой из концепций свободы должны принимать во внимание различные аспекты данной категории. М. Фридман, например, подразумевает под свободой отсутствие принуждения (Friedman, 1962. P. 15), но он также считает, что люди должны обладать свободой выбора (Friedman and Friedman, 1981). «Утверждают, и очень правдоподобно, что если человек слишком беден, чтобы позволить себе что-либо, на что не наложен юридический запрет, – буханка хлеба, кругосветное путешествие, средства на суд – в этой ситуации он не более свободен, как если бы существовали законодательные запреты. ... Если бы моя бедность была своего рода болезнью, которая мешала бы мне купить хлеб ..., как хромота мешала бы мне работать, эта неспособность не будет, естественно, характеризоваться как отсутствие свободы ...» (Berlin, 1969. P. 122). Хотя можно считать, что даже бедные люди обладают правом выбора, природа бедности заключается в том, что люди не могут позволить себе выбрать множество вещей, и если принцип свободы сам по себе ценен, необходимо принимать во внимание также и существование возможности выбора, чего лишены индивиды, относящиеся к низкодоходным группам населения. Трудно опровергнуть тезис о том, что повышение уровня благосостояния и реальные предпосылки личной свободы взаимно детерминируют друг друга.

Индивидуальное и общественное в «свободе»

Решение задачи разграничения концепций положительной, негативной и психологической свободы имеет только теоретическую значимость, не позволяя выявить связь между общественным благосостоянием и степенью свободы. Во многих отношениях дискуссии о сущности свободы отражают различные взгляды не только о важности выбора, но и о месте и роли индивида в обществе. Выделяют как индивидуальные, так и общественные модели свободы (Spicker, 1985). Предпосылка модели индивидуальной свободы состоит в том, что каждый человек сам определяет обстоятельства, которые могут детерминировать его выбор, т.е. основным критерием выбора является автономия. Индивиды свободны, если они самостоятельно принимают решения при учете только их собственных возможностей. Несмотря на то, что акцент делается скорее на защиту от принуждения, данная концепция учитывает негативный, позитивный и психологический аспекты свободы. Данный факт предполагает, что человек не ограничен, может действовать и способен принимать решения. Жизненная траектория человека, относящегося к бедным, инвалидам или бездомным, является самоопределяющейся, и в этой связи этот человек также свободен.

При анализе индивидуального благосостояния акцент на важности желаний и потребностей людей тесно связан с идеей личной свободы, что возможно проиллюстрировать следующим утверждением Дж. С. Милля: «Власть общества над

индивидуумом не должна простираться далее того, насколько действия индивидуума касаются других людей; в тех же своих действиях, которые касаются только его самого, индивидуум должен быть абсолютно независим над самим собою, - над своим телом и духом он неограниченный господин» (*Милль, 2000. С. 295*). Вмешательство в жизнь индивида, даже якобы в его интересах или даже с целью расширения границ его свободы, не является законным без его согласия, поскольку это было бы вмешательством в автономию данного человека. Классическая формулировка этой точки зрения дается Дж. С. Миллем в эссе «О свободе»: «Цель настоящего исследования состоит в том, чтобы установить тот принцип, ... на основании которого должны быть определены как те принудительные и контролирующие действия общества по отношению к индивидууму, которые совершаются с помощью физической силы в форме легального преследования, так и те действия, которые заключаются в нравственном насилии над индивидуумом чрез общественное мнение. Принцип этот заключается в том, что люди, индивидуально или коллективно, могут справедливо вмешиваться в действия индивидуума только ради самосохранения, что каждый член цивилизованного общества только в таком случае может быть справедливо подвергнут какому-нибудь принуждению, если это нужно для того, чтобы предупредить с его стороны такие действия, которые вредны для других людей, – личное же благо самого индивидуума, физическое или нравственное, не составляет достаточного основания для какого бы то ни было вмешательства в его действие» (*Милль, 2000. С. 295*).

А. Сен рассматривает свободу как первопричину и принципиальный фактор общественного развития. Традиционно в качестве основного детерминанта индивидуального благосостояния используется величина дохода. Однако доход должен рассматриваться не как конечная цель, а как «средство, расширяющее человеческий выбор в таких областях, как здравоохранение, образование, экономическая и общественная деятельность» (*Sen, 1989. P. 49*). Это подразумевает большую свободу и большее количество доступных вариантов той цели и того образа жизни, которые индивид считает для себя наиболее предпочтительными. Целью же развития должно стать не увеличение уровня производства, а получение людьми возможности не только свободно и широко реализовать права на доступ к благам и услугам, но и самостоятельно принимать решения и действовать, исходя из определенных обстоятельств. По А. Сену, индивидуальные возможности – это достижение определенных результатов и свобода выбора. При такой аргументации рост предложения благ и услуг, как материальных, так и нематериальных, рост потенциала человека, обеспечение его автономности будут способствовать расширению личной свободы (*Чигвинцева, 2011. С. 24*).

Центральный принцип индивидуальной свободы – ценность свободы каждого человека имеет первостепенное значение. Достижение автономии считается более важным, чем достижение высокого уровня благосостояния. А низкий уровень дохода является следствием ограничения свободы. Вмешательство в жизнь индивида нельзя мотивировать его собственным благом. Хотя данная точка зрения является достаточно спорной, вмешательство в индивидуальную свободу может быть оправдано только в том случае, если эффект от вмешательства будет заключаться в увеличении степени автономности, расширении возможностей рационального выбора.

Социальная модель свободы, напротив, рассматривает свободу в первую очередь сквозь призму отношений между людьми. «Свобода не может быть выведена из своеобразия и эгоизма индивида. Она изначально социальна... Свобода завоевывается и отстаивается, а не дается в готовом виде как некая вещь» (*Артемов, 2015*). Личные способности, возможности и выбор не формируются в изоляции; они зависят от структуры общества, частью которой является сам человек. Базовые свободы, такие как свобода собраний, участия в политической жизни и экономическая свобода, должны анализироваться в социальном контексте. Как утверждал Р. Тоуни, «свобода всегда соотносится с властью» (*Tawney, 1931. P. 107*). В

этой связи власть всегда выступает в качестве одного из ограничителей личной свободы. В то время как в рамках индивидуальной модели свободы подчеркивается роль самоопределения, в рамках социальной модели – роль способности действовать; в то время как индивидуальная модель свободы соотносится с принципом свободы от принуждения, социальная модель связана с максимизацией возможностей одной группы лиц, несмотря на возможные ограничения действий других. Социальная модель оправдывает вмешательство в жизнь людей с целью освобождения их от ограниченных обстоятельств. Точно так же, как индивидуальная свобода может выступать в качестве детерминанта индивидуального благосостояния, социальная свобода является детерминантом общественного благосостояния. И свобода, и благосостояние рассматриваются в соизмеримом масштабе – в рамках общества в целом. Как и при анализе общественного благосостояния, здесь также могут быть актуализированы проблемы установления социальной справедливости, равенства, ответственности или возникновения конфликта интересов. Свобода индивида может быть расширена за счет расширения его власти. Деньги – один из источников власти, поскольку они делают выбор возможным. Из этого следует закономерный вывод: тот индивид, у кого больше материальных ресурсов, и является более свободным. В то же время власть и свобода соотносятся между собой: свобода человека может быть увеличена за счет сокращения власти других людей. В противовес данной точки зрения можно привести следующее утверждение: «порабощение кого-то, как правило, не означает увеличения свободы рабовладельца, хотя это, конечно, уменьшает свободу раба» (*Plant, Lesser and Taylor-Gooby, 1980. P. 195*). Однако «совершенно разумным является описание рабовладения как повышения свободы хозяина в течение такого периода времени, пока оно позволяет ему делать то, что он хочет» (*Plant, Lesser and Taylor-Gooby, 1980. P. 195*). Согласно социальной концепции, таким образом, повышение благосостояния означает увеличение свободы одних индивидов за счет других.

И в одной, и в другой концепции свобода неразрывно связана с благосостоянием. В рамках индивидуальной модели лучшими судьями, хранителями интересов, вероятно, будут сами люди; социальная модель же интерпретирует благосостояние в значительной степени как зависящее от имеющейся власти для достижения его высокого уровня, хотя и в рамках данной концепции удовлетворение потребностей является также важным фактором расширения свободы.

Патернализм и самоопределение

Принцип самоопределения тесно связан с концепцией индивидуальной свободы, в рамках которой человек воспринимается как рациональный, автономный актор. Дж. С. Милль писал, что «никто не имеет права принуждать индивидуума что-либо делать, или что-либо не делать, на том основании, что от этого ему самому было бы лучше, или что от этого он сделался бы счастливее, или наконец, на том основании, что, по мнению других людей, поступить известным образом было бы благороднее и даже похвальнее. Все это может служить достаточным основанием для того, чтобы поучать индивидуума, уговаривать, усовещивать, убеждать его, но никак не для того, чтобы принуждать его или делать ему какое-нибудь возмездие за то, что он поступил не так, как того желали. Только в том случае дозволительно подобное вмешательство, если действия индивидуума причиняют вред кому-либо» (*Милль, 2000. С. 295*).

Социальная концепция свободы предлагает другой подход. Способности индивидов формируются в социальном контексте, и неизвестно, могут ли в этом случае индивиды рассматриваться как полностью автономные. Бедность или нервные потрясения могут вывести человека из «равновесного» состояния. Но эти причины зачастую не зависят от самого индивида, и целесообразно его рассматривать как полностью самодетерминированного субъекта, являющегося жертвой обстоятельств. Многие ученые не приемлют индивидуалистический подход,

признавая его асоциологическим, т.е. игнорирующим социальные реалии и ограничивающим свободу, так как отказываясь признать эти ограничения в рамках данного подхода, отрицается возможность предпринять какие-либо меры по борьбе с ними (*Wilding and George, 1975*).

Если рассматривать ситуацию социально справедливого распределения общественного благосостояния, то для нее будет характерна ситуация, когда необходимо предпринимать какие-либо действия по повышению его уровня до тех пор, пока они будут приносить выгоду одним индивидам и не причинять вред другим, т.е. должен реализоваться принцип Парето. Тем не менее, Дж. С. Милль и Р. Нозик, делая акцент на индивидуальной свободе, утверждают, что люди должны иметь возможность выбора получать им какие-либо выгоды от перераспределения или нет; более того, они даже свободно могут причинить вред себе (*Милль, 2000; Нозик, 2008*). В индивидуалистическом контексте получение определенного уровня благосостояния через меры социального обеспечения, по крайней мере частично, связано с тем, хочет ли этого сам индивид. В научной среде даже был предложен принцип «согласия на благосостояние» (*Spicker, 2013. P. 37*). Обосновывается этот принцип тем, что, например, люди, которые не одобряют определенных видов медицинской помощи, могут отказаться от лечения. Хотя есть примеры социальной помощи, когда согласие людей, на которых она направлена, не требуется, или даже присутствует элемент принуждения (снос ветхого жилья, лечение психических болезней, госпитализация инфекционных больных и др.).

Принцип «делать что-либо для людей без их согласия» известен как принцип патернализма. Т. Маршалл указывает, что «было бы нечестно делать вид, что в решениях, связанных с политикой социального обеспечения, нет ничего внутренне авторитарного или ... патерналистского» (*Marshall, 1981. P. 109*). Слово «патернализм» имеет негативную окраску, но сам принцип несет в себе определенный набор моральных убеждений.

В политическом контексте патернализм подразумевает правила, которые ограничивают выбор или действия людей для их пользы. Как правило, различают две формы патернализма: чистый и нечистый (*Dworkin, 1979*). Чистый патернализм включает те меры, которые приносят непосредственную выгоду человеку, которому нужна данная помощь. Нечистый патернализм предполагает, что человеку оказывается помощь, даже если он от нее отказывается, так как в противном случае могут пострадать другие люди. Еще одной классификацией патернализма является подразделение его на патернализм, целью которого является предотвращение нанесения индивиду какого-либо вреда, – правовой патернализм; и патернализм, который на самом деле приносит пользу человеку, – радикальный патернализм (*Feinberg, 1973*).

Несмотря на то, что патернализм в любой своей форме может быть причиной и отрицательных эффектов, в качестве оправдательного аргумента патерналистской политики можно привести следующее: выбирая те или иные меры, которые предположительно должны принести выгоду индивидам, люди не могут предугадать все возможные последствия от их реализации (*Dworkin, 1981*). Некоторые индивиды имеют слабую волю и могут вести себя неразумно и иррационально, даже если они знают, что не должны так поступать, поэтому необходимо координировать их действия через введение законодательных норм, мер социальной поддержки, обеспечение государственного страхования или медицинской помощи. Иллюстрацией данного тезиса является обоснование эффективности выплат пособий в натуральной форме, так как люди склонны тратить наличные деньги иррационально (См., например: (*Spicker, 2013*)). Стоит отметить, что обеспечение какими-либо благами и услугами, которые могли бы быть при необходимости приобретены и на рынке (продукты питания, образование, жилье), можно рассматривать как меру патерналистской политики (*Seldon, 1977*). Аргументом в пользу осуществления патерналистской политики является также существование различных состояний эмоционального стресса, болезни, физической

и умственной неполноценности, что налагает ограничения на возможности рационального выбора индивида и принятия им самостоятельного решения, т.е. в поведении людей наблюдается целый ряд «иррациональностей» (Тамбовцев, 2015. С. 6). Патернализм «возникает там, тогда и постольку, где, когда и поскольку поведение людей признается нерациональным или неэффективной оказывается институциональная среда, в которой они действуют» (Рубинштейн, 2015. С. 15).

С целью устранения ошибок, вызванных нерациональным поведением, Р. Талер и К. Санштайн предложили концепцию «подталкивания» индивидов при принятии сложных решений, когда они не могут в полной мере адекватно оценить все обстоятельства в сложившейся ситуации (Thaler and Sunstein, 2003. P. 72). «Суть «подталкиваний» состоит при этом в организации пространства выбора - с учетом известных «неправильностей» в поведении - так, чтобы компенсировать или устранить последствия этих отступлений от рационального поведения» (Тамбовцев, 2015. С. 6). Ограничением в данной концепции является тот факт, что начав «подталкивать» людей, при реализации мер в какой-либо сфере, государственное вмешательство впоследствии будет распространяться и на другие сферы, перейдя в фазу прямого манипулирования и уменьшая свободу выбора. Кроме этого, реализуют «подталкивание» также индивиды, которые могут преследовать свои собственные цели и будут стремиться реализовать свои интересы. В этой связи необходимо «создать правила, которые должны уменьшить мошенничество и другие злоупотребления, способствовать здоровой конкуренции, ограничить группы специальных интересов и создать у субъектов, разрабатывающих корректирующие меры, стимулы служить общественным интересам» (Thaler and Sunstein, 2003. P. 240).

Патернализм можно рассматривать как социальную систему, которую некоторые критики называют «государством-нянькой», взявшим на себя особо широкие социальные обязательства, что «идет вразрез с верой свободного человека в ответственность за свою судьбу» (Friedman, 1962). Данная метафора предполагает, что всевозможные социальные программы в конечном счете унижают для человека. Вследствие этого данное состояние государства считается ненормальным, отклонившимся от своих изначальных целей и принципов, в качестве первоочередной задачи в нем значится обеспечение социальной защиты людей. «Патернализм в любой форме государственной активности чреват укреплением государства, которое, как правило, дрейфует в сторону «Левиафана». И в этом смысле действия государства могут наносить ущерб и приводить к потерям благосостояния отдельных индивидуумов и их совокупности в целом, что ставит вопрос о либерализации процессов принятия политических и экономических решений, о перераспределении властных полномочий в пользу институтов гражданского общества» (Рубинштейн, 2015. С. 26). В качестве иллюстрации приведем алгоритм рассуждений А. Селдона: «Если бы у вас был выбор, на что потратить свои деньги, вы бы тратили их без необходимости, в то время как вашим детям необходимо дать образование и вашей жене нужен врач? Если нет, то, что заставляет вас думать, что другие люди будут так поступать? Почему бы нам не дать деньги людям, которые реально нуждаются в них, и позволить им свободно их тратить?» (Seldon, 1977). Причиной, по которой люди могут тратить свои деньги на другие вещи, которые на первый взгляд являются не столь важными, является то, что рациональные люди понимают возможные риски и принимают их; они исключают неопределенность, предпочитая текущую ценность будущим выгодам. Однако здесь важно осознавать два последствия. Во-первых, риски могут быть недооценены. Во-вторых, отказавшись от будущих выгод, индивид может оказаться бедным и больным по прошествии ряда лет, в старости. Одна из ключевых целей системы социального обеспечения заключается в уменьшении необходимости индивидами принимать на себя эти риски. В данном случае патернализм даже через некоторые ограничения свободы имеет важное значение для повышения общественного благосостояния. К сожалению, в современных российских реалиях

проблемой целесообразнее считать не ограничение личной свободы вследствие реализации патерналистских мер поддержки, а вообще фактическое осуществление этих мер в условиях предельной экономии бюджетных средств.

Патернализм может и увеличить свободу. Общая концепция свободы включает не только негативную свободу как отсутствие вмешательства; она включает в себя и позитивные, и психологические аспекты. Патернализм может способствовать росту уверенности человека в своем выборе, либо путем обеспечения материальной базы, которая необходима для его автономии в обществе, либо путем развития личных способностей через систему образования.

И, наконец, патернализм может быть сопоставлен с общественной моралью. Если выбранные меры социального обеспечения являются верными и продуктивными, они не перестанут быть таковыми для всего общества в целом только потому, что некий получатель возражает против них. В этой ситуации данного человека можно обвинить в нерациональности по какой-либо объективной причине и применить к нему предполагаемые меры в любом случае. Таким образом, значение общественного благосостояния должно быть первостепенным относительно индивидуального выбора.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аверкиева Е. С. (2014). Теоретико-методологические аспекты исследования общественного благосостояния // *Вопросы регулирования экономики (Journal of Economic Regulation)*, Т. 5, № 4, с. 44-61.

Артемов В. М. (2015). Приоритет нравственно-философского измерения свободы в трудах М. А. Бакунина и П. А. Кропоткина // *Вопросы философии*, № 12, с. 113-123.

Берлин И. (2001). Философия свободы. Европа. М.: Издательство «Новое литературное обозрение», 448 с.

Милль Дж. С. (2000). О свободе. В кн.: О Свободе. Антология мировой либеральной мысли (I половины XX века). / Пер. с англ. А. Н. Неведомского. М.: Прогресс-Традиция, с. 288–392. [Mill J. S. (1859[1962]). On Liberty. In: M. Warnock (ed.) Utilitarianism. Glasgow: Collins].

Мухарлямов В. В. (2007). Вечный спор между негативным и позитивным пониманием свободы // *Альманах современной науки и образования*, № 2 (2), с. 191-195.

Новейший философский словарь (2012). / Сост. и гл. науч. ред. А. А. Грицанов. Минск: Интерпрессервис; Кн. Дом, 1279 с.

Нозик Р. (2008). Анархия, государство и утопия. / Пер. с англ. Б. Пинскера; под ред. Ю. Кузнецова и А. Куряева (Серия «Политическая наука»). М.: ИРИСЭН, 424 с. [Nozick R. (1974). Anarchy, state and utopia. Oxford: Blackwell].

Рубинштейн А. Я. (2015). Институциональная эволюция патернализма. М.: Институт экономики РАН, 68 с.

Тамбовцев В. Л. (2015). Социальная политика: нерешенная задача научного обоснования // *Общественные науки и современность*, № 6, с. 5-13.

Философский словарь (2001). Под ред. И. Т. Фролова. М.: Республика.

Чугвинцева Е. С. (2011). Общественное благосостояние в контексте нового качества социоэкономических отношений // *Terra Economicus*, Т. 9, № 3-2, с. 23-26.

Berlin I. (1969). Four essays on liberty. Oxford: Oxford University Press.

Dworkin G. (1979). Paternalism. In: Laslett P. and Fishkin J. (eds.). Philosophy, politics and society, 5th series. Oxford: Blackwell.

Dworkin G. (1981). Paternalism and welfare. In: Brown P. G. et al. (eds.), Income support: conceptual and policy issues. Rowman and Littlefield, Totowa N.J.

Feinberg J. (1973). Social philosophy. Prentice Hall, Englewood Cliffs N.J.

Friedman M. (1962). Capitalism and freedom. Chicago: University of Chicago Press.

Friedman M. and Friedman R. (1981). Free to choose. Harmondsworth: Penguin.

- Hill J. L. (2004). The five faces of freedom in American political and constitutional thought // *45 BCL Rev.*, pp. 499-594.
- MacCallum G. (1967). Negative and positive freedom // *Philosophical Review*, no. 76, pp. 312-334.
- Marshall T. H. (1981). The right to welfare. London: Heinemann.
- Plant R., Lesser H. and Taylor-Gooby P. (1980). Political philosophy and social welfare. London: Routledge and Kegan Paul.
- Seldon A. (1977). Charge! London: Temple Smith.
- Sen A. (1989). Development as Capability Expansion // *Journal of Development Planning*, no. 19.
- Spicker P. (1985). Why freedom implies equality // *Journal of Applied Philosophy*, no. 2(2), pp. 205-216.
- Spicker P. (2013). Principles of social welfare an introduction to thinking about the welfare state. London: Tavistock, 103 p.
- Tawney R. H. (1931[1964]). Equality. London: Unwin.
- Thaler R. H. and Sunstein C. R. (2008). Nudge, Improving Decisions on Health, Wealth and Happiness. New Haven: Yale Univ. Press.
- Wilding P. and George V. (1975). Social values and social policy // *Journal of Social Policy*, no. 4(4), pp. 373-390.

REFERENCES

- Artemov V. M. (2015). Priority of Moral, philosophical Dimensions of Freedom in Works of M. A. Bakunin and P. A. Kropotkin. *Voprosy Filosofii*, no. 12, pp. 113-123. (In Russian).
- Averkiewa E. S. (2014). Theoretical and methodological aspects of the social welfare analysis. *Journal of Economic Regulation*, vol. 5, no. 4, pp. 44-61. (In Russian).
- Berlin I. (1969). Four essays on liberty. Oxford, Oxford University Press.
- Berlin I. (2001). Philosophy of Freedom. Europe. Moscow, Publ. House «New Literary Review», 448 p. (In Russian).
- Chigvintseva E. S. (2011). Social welfare in the context of a new quality of socioeconomic relations. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 3-2, pp. 23-26. (In Russian).
- Dworkin G. (1979). Paternalism. In: Laslett P. and Fishkin J. (eds.). *Philosophy, politics and society*, 5th series. Oxford, Blackwell.
- Dworkin G. (1981). Paternalism and welfare. In: Brown P. G. et al. (eds.), *Income support: conceptual and policy issues*. Rowman and Littlefield, Totowa N.J.
- Feinberg J. (1973). Social philosophy. Prentice Hall, Englewood Cliffs N.J.
- Friedman M. (1962). Capitalism and freedom. Chicago, University of Chicago Press.
- Friedman M. and Friedman R. (1981). Free to choose. Harmondsworth, Penguin.
- Hill J. L. (2004). The five faces of freedom in American political and constitutional thought. *45 BCL Rev.*, pp. 499-594.
- MacCallum G. (1967). Negative and positive freedom. *Philosophical Review*, no. 76, pp. 312-334.
- Marshall T. H. (1981). The right to welfare. London, Heinemann.
- Mill J. S. (1859[1962]). On Liberty. In: M. Warnock (ed.) *Utilitarianism*. Glasgow: Collins.
- Mukharlyamov V. V. (2007). The eternal debate between negative and positive understanding of freedom. *Almanac of Modern Science and Education*, no. 2 (2), pp. 191-195. (In Russian).
- Newest Philosophical Dictionary (2012). / Comp. and Ch. Scientific Ed. A. A. Gritsanov. Minsk, Interpressservis Publ., 1279 p. (In Russian).
- Nozick R. (1974). Anarchy, state and utopia. Oxford: Blackwell.
- Philosophical Dictionary (2001). Ed. by I. T. Frolov. Moscow, Republic Publ. (In Russian).

- Plant R., Lesser H. and Taylor-Gooby P.* (1980). Political philosophy and social welfare. London, Routledge and Kegan Paul.
- Rubinstein A. Y.* (2015). The Institutional evolution of paternalism. Moscow, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 68 p. (In Russian).
- Seldon A.* (1977). Charge! London, Temple Smith.
- Sen A.* (1989). Development as Capability Expansion. *Journal of Development Planning*, no. 19.
- Spicker P.* (1985). Why freedom implies equality. *Journal of Applied Philosophy*, no. 2(2), pp. 205-216.
- Spicker P.* (2013). Principles of social welfare an introduction to thinking about the welfare state. London, Tavistock, 103 p.
- Tambovtsev V. L.* (2015). Social Policy: Scientific Justification' Unresolved Problem. *Social Studies and Modernity*, no. 6, pp. 5-13. (In Russian).
- Tawney R. H.* (1931[1964]). Equality. London, Unwin.
- Thaler R. H. and Sunstein C. R.* (2008). Nudge, Improving Decisions on Health, Wealth and Happiness. New Haven, Yale Univ. Press.
- Wilding P. and George V.* (1975). Social values and social policy. *Journal of Social Policy*, no. 4(4), pp. 373-390.

КОРРУПЦИЯ И АРХИТЕКТУРА ВОЕНИЗИРОВАННОЙ БЮРОКРАТИИ: СРАВНЕНИЕ ПОЛИЦИИ В США И РОССИИ*

АЙМАЛИЕВ ИВАН МЕТОДИЕВ,

*младший научный сотрудник, ЛССИ,
Лаборатория социологического анализа,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: iaymaliev@hse.ru*

Для существования и процветания коррупции в общественном секторе необходимо, чтобы бюрократия обладала определёнными структурными характеристиками, облегчающими криминальное поведение. Хотя бюрократия уже достаточно хорошо изучена, тем не менее до сих пор неясно, как её структура создаёт условия для девиантного поведения. Учитывая недостаточную изученность сферы военизированной бюрократии и пагубные последствия ее коррупции для социального и экономического развития, а также для (интер) национальной безопасности, статья отвечает на вопрос: «Как и почему структура полицейской бюрократии облегчает коррупцию?» Для ответа на этот вопрос мы рассматриваем организационные и тайные сети, а также теории организованной преступности и тестируем их с помощью условных единых графов на базе данных, включающей в себя формальные иерархические структуры современных полицейских сил в России и Соединённых Штатах. Мы показываем, что, несмотря на то, что они работают в очень разных институциональных режимах, полицейские управления Москвы и Лос-Анджелеса имеют схожие структурные характеристики. Полицейская бюрократия эффективна в выполнении сложных задач, но это та сфера, в которой можно очень легко скрыть свои действия. Здесь создаётся множество соблазнов и возможностей для коррупции. И, наконец, мы показываем, что полицейские организации – это неоднородные сети, чрезвычайно чувствительные к коррупционному давлению.

Ключевые слова: полиция; коррупция; бюрократия; тест условного единого графа; Россия; Соединённые Штаты.

CORRUPTION AND THE ARCHITECTURE OF PARAMILITARY BUREAUCRACIES: COMPARING THE AMERICAN AND THE RUSSIAN POLICE

AYMALIEV IVAN, M.,

*Junior Research Fellow, LCSR,
Laboratory for Sociological Analysis,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: iaymaliev@hse.ru*

* В данной статье использованы результаты проекта ТЗ-27 «Неформальная экономическая деятельность полиции в трансформирующихся странах и цели правоохранительной системы», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2016 году.

Despite institutional change, corrupt networks have been tremendously successful enterprises at the expense of the public good; returning and evolving with new elements. For public sector corruption to prosper, bureaucracies must possess certain structural characteristics which facilitate criminal behavior. Although public organizations have been largely studied, it is less clear how their structure creates opportunities for deviance. Given the understudied field of paramilitary bureaucracies and the deleterious consequences of corruption for socioeconomic development and (inter)national security, we seek to understand: "How and why does the structure of police organizations facilitate corruption?" To address this question, we draw upon organizational, covert networks, and organized crime theories, and test them using a conditional uniform graph test on a dataset that includes the formal hierarchical structures of the modern police forces in Russia and the United States. We show that despite operating in largely different institutional regimes, the Moscow and the Los Angeles police department exhibit similar structural characteristics. Police bureaucracies' structures are efficient in performing complex tasks, but are highly conducive to concealment, creating numerous temptations and opportunities for corruption. Lastly, we show that police organizations are scale-free networks which makes them extremely vulnerable to corruptive pressures.

Keywords: police; corruption; bureaucracy; Conditional Uniform Graph test; Russia; the United States.

JEL: D73, K10, K42.

Введение

Несмотря на социально-экономические преобразования, реформы и скандалы, коррупционные сети остаются исключительно успешными предприятиями, приносящими доход и обрастающими новыми структурными элементами (Punch, 2009; Lauchs et al., 2011). Ни одна из полиций в мире не свободна полностью от коррупции (Punch, 2009). В истории много примеров мощной, организованной, хищнической коррупции в полиции в развивающихся (Pynam et al., 2012), переходных (Wilson et al., 2001) и развитых странах (Knapp Commission, 1972; Pennsylvania Crime Commission, 1974; Fitzgerald, 1989; Mollen Commission, 1994; Ivković, 2005; Puch, 2009; Lauchs et al., 2011). В этой статье мы показываем, что для процветания коррупции в общественном секторе бюрократия должна обладать определёнными структурными характеристиками, которые побуждают к девиантному поведению и скрывают его, несмотря на институциональные изменения.

Степень, в которой организации или институты влияют на интересы и предпочтения отдельных индивидуумов, являются темой, привлекающей значительное внимание и вызывающей оживлённые споры (Egeberg, 2003). Однако до недавнего времени экономисты, социологи и криминалисты концентрировались в основном на объяснении (коррупционного) поведения, не связывая его во всех деталях с организационными структурами (Derlien, 1992; Farazmand, 1994; Hesse, 1995; Page, 1999; Bekke et al., 1996; Nelson, 1996; Peters and Wright, 1996; Farazmand, 1997). Вместе с тем изучение связи между организационной структурой и криминальным поведением является чрезвычайно важным для политиков, принимающих решения, и для практиков, стремящихся создать эффективные организации и выработать действенную антикоррупционную политику. Кроме того, несмотря на то, что аспекты нелегальных «скрытых» сетей и взаимосвязей советов директоров хорошо изучены организационными криминалистами и аналитиками сетей, тем не менее на текущий момент всё-таки ощущается недостаток сравнительных исследований структуры военных и парамилитарных (военизированных) организаций (Klerks, 1999; Krebs, 2002; Carley et al., 2001; Raab and Milward, 2003; Sageman, 2004; Tsvetovat and Carley, 2005; Koschade, 2006; Enders

and Su, 2007; Morselli, 2009; Rodriguez, 2009; Xu and Chen, 2010; Launch et al., 2011; 2012; Helfstein and Wright, 2011; Baaker, Raab and Milward, 2012). Военизированная бюрократия, обладающая монополией на насилие и принуждение, является организацией, осуществляющей различную, в высшей степени тайную и опасную для жизни деятельность. Такая бюрократия может иметь организационные структуры, отличные от законных предприятий и сетей.

Экономисты, специализирующиеся в вопросах промышленности, утверждают, что индивидуумы более склонны к криминальному поведению в тех отраслях промышленности, где имеются условия для сговоров (Hay and Kelly, 1974). Преступный сговор имеет тенденцию возникать в специфических организационных структурах ввиду «низкой стоимости планирования и реализации преступного сговора и малой вероятности быть пойманным» (Hay and Kelly, 1974. P. 24). Поэтому для того, чтобы общественная бюрократия создавала условия для криминального поведения, она (бюрократия) должна иметь структуру, сходную со структурой криминальных организаций.

Теоретики тайных сетей утверждают, что криминальные сети вынуждены лавировать между эффективностью и скрытностью (Morselli, 2009; Crossley et al., 2012). Связи увеличивают доходы и власть, и вместе с ними риск быть раскрытым (Crossley et al., 2012). Для того, чтобы защитить себя, преступники сокращают свои связи (Crossley et al., 2012), стараются не создавать централизованные структуры (Hobbs, 1995), более полагаясь на временные, небольшие, децентрализованные ячейки и распределяя ответственность между своими членами (Bouchard, 2007; Lauchs et al., 2011). Преступные сети имеют тенденцию к развитию буферных узлов на периферии для защиты ядра организации от следственных действий. Главарь манипулирует нитями, скрытыми в цепочке подчинённых, которые занимаются рискованной деятельностью, в то время как ключевые игроки такой активностью занимаются очень ограниченно и в таком объёме, который позволяет им отрицать любое преступное деяние (Lauchs et al., 2011). В соответствии с этой логикой, при прочих равных условиях, бюрократия, имеющая децентрализованную и «неплотную» сеть с более длинными цепочками подчинения, должна создавать больше соблазнов и возможностей для коррупции и ее сокрытия.

Учитывая недостаточно изученную сферу военизированной бюрократии и пагубные последствия коррупции для социального и экономического развития общества (Ivković, 2005; Johnston, 2005) и (интер) национальной безопасности (Gerber and Mendelson, 2004), мы пытаемся найти ответ на такой вопрос: «Как и почему структура полицейской бюрократии способствует коррупции?». Для исследования этого вопроса мы опираемся на теорию организаций и тайных сетей, а также на теории организованной преступности и проверяем их методом условного единого графа (Conditional Uniform Graph Test) (Butts, 2008) на базе данных, включающей формальные иерархические структуры современных полицейских сил в Москве (Россия) и Лос-Анджелесе (Соединённые Штаты Америки).

Для своего анализа мы выбрали контрастные модели полиции России и США по двум основным причинам. Во-первых, считается, что решения в американской полиции принимаются более демократическим путем, включающим большее число лиц, принимающих решения с правом вето и коллективной ответственностью. Также считается, что для США характерно большее число полицейских руководителей, делегирующих ответственность вниз и принимающих решения коллективно, что должно привести к более децентрализованной и плотной формальной организационной структуре. В противоположность этому принято считать, что российская бюрократия более автократична и характеризуется меньшим числом лиц, принимающих решения, которые реже делегируют ответственность вниз и менее склонны к принятию коллективных решений. Такая военного типа система принятия решений должна вести к более централизованной и более «разряженной» формальной организационной структуре. Во-вторых, в

соответствии с данными Индекса восприятия коррупции Транспэрэнси Интернэшнл 2015 года, российская полиция и политическая система (119-е место, значение индекса 29) гораздо более коррумпированы, чем полиция и политическая система США (16-е место, значение индекса 76). Поэтому мы ожидаем, что российская бюрократия будет иметь больше сходства с криминальной структурой связей, чем американская.

Организационная структура и коррупционное поведение

Чайлд (*Child, 1972*) определяет организационную структуру как «формальное распределение рабочих ролей и административных механизмов для контроля и объединения рабочей деятельности, включая ту, которая пересекается с формальными организационными границами». Скотт (*Scott, 1981*) добавляет, что организационная структура является нормативной структурой, состоящей из правил и ролей, определяющих от кого и какая работа ожидается. Вебер (*Weber, 1976*) разработал теорию бюрократии на основе шести принципов: (1) имеются «фиксированные и официально юридически оформленные сферы, обычно регулируемые правилами», (2) организации имеют «строгую иерархическую систему власти», (3) администрирование основано на «писаных документах», (4) руководство «предполагает» наличие основательного специализированного образования, (5) «бюрократическая деятельность является работой на полный рабочий день», (6) управление бюрократией происходит, «следуя общим правилам, которые более или менее стабильны и которые можно выучить». Эти шесть принципов административной структуры более или менее применимы к любой работающей организации независимо от её конкретных целей и задач, которые она призвана решать (*Mansfield, 1973*). Следуя этим определениям, мы концептуализируем американские и российские полицейские организации в терминах отношений подотчетности в формальной иерархической структуре полицейской бюрократии.

Теоретики организации утверждают, что организации и институты могут влиять на стратегию поведения индивидуума или на то, как он стремится достичь своей цели. Тем не менее учёные не соглашаются относительно того, как формируются сами интересы и цели (*Egeberg, 2003*). Одни сторонники рационального выбора считают формирование предпочтений экзогенным феноменом по отношению к их модели в то время, как другие утверждают, что интересы формируются эндогенно (*March and Olsen, 1996; Peters, 1999; Egeberg, 2003*). Согласно организационной теории, организации и институты могут наделять индивидуумов целями и интересами при условии, что организация характеризуется определёнными чертами. Организационная позиция лиц, принимающих решения, также влияет на их знания и убеждения (*Simon, 1999. P. 113; Egeberg, 2003*). Поэтому организационная структура в значительной мере определяет интересы, цели, убеждения и предпочтения индивидуумов. Термин «соответствующие критерии», тесно связанный с ролевым ожиданием, определяет поведение и подверженность социальному воздействию. Поэтому нормативные структуры создают информационные сети для формирования повестки дня, альтернатив поведения и подготовки кадров (*Simmon, 1965; Schattschneider, 1975. P. 30; Augier and Egeberg, 2003*). В частности, мы обращаем особое внимание на три главных структурных измерения, которые теоретически могут повлиять на поведение игроков: централизация, плотность и длина пути в отношениях между руководителями и подчиненными.

Централизация

Общеизвестно, что бюрократия, будучи управляемой посредством многочисленных правил и характеризующаяся канцелярскими проволочками, является фактически централизованной организацией (*Mansfield, 1973*). Второй принцип бюрократической организации Вебера (1946) гласит, что строгая

иерархическая система власти является сущностной характеристикой бюрократической системы управления (Weber, 1946. P. 1971). Современные организации вообще «основаны на использовании власти там, где законная власть иерархически упорядочена» (Mansfield, 1973). В бюрократической сфере власть организована в соответствии с фиксированными правилами. Власть может осуществляться только «в пределах системы ограничений и в соответствии с правилами, на которых эта власть базируется» (Mansfield, 1973). Тем не менее принятие решений может быть децентрализованным таким образом, что у руководства организации не возникает желания отказаться от функции контроля (Mansfield, 1973). Фактически, один из способов, который позволяет руководителям крупных организаций удерживать контроль над функциями организации, – это децентрализовать процесс принятия решений (Hage, 1965). Предыдущие исследования показали, что связь между бюрократизацией и централизацией процесса принятия решений отрицательная (Pugh et al., 1968; Blau and Schoenherr, 1971; Child, 1972).

Социальная психология малых групп и теория организаций констатируют, что организационная структура зависит от требований обработки информации, т.е. от количества и типа данных, знаний и сведений, которые должны обрабатываться для выполнения серии задач (Scott, 1987. P. 215). Экспериментаторы, изучающие малые группы, установили, что простые, рутинные, ясные задачи выполняются более эффективно в централизованных структурах в то время, как трудные, сложные и неоднозначные задачи выполняются более эффективно в децентрализованных структурах (Collins and Raven, 1969. P. 155; Shaw, 1964). Теоретики организаций утверждают, что высокие требования информационной обработки, присущие рабочему потоку высокой сложности, неопределённости и взаимозависимости, приводят к децентрализованным структурам (Thompson, 1967; Galbraith, 1973; Williamson, 1975; Chandler, 1977; Armour and Teece, 1978; Scott, 1987. P. 214-17; Stinchcombe, 1990, ch. 4).

Несмотря на некоторую вариантность, с которой правоохранительные органы используют военизированные способы для контроля или выработки альтернатив, например в управлении сообществом, преобладающим тем не менее является военизированный бюрократический стиль (Walker, 1992; Ivković, 2005). Иерархическая бюрократия военизированного стиля характеризуется многочисленными предписаниями, строгими властными канонами и скрытностью, как если бы она была призвана «вести войну с преступностью и это было бы основной целью её полицейской работы» (Ivković, 2005). Сходство между полицией и вооружёнными силами заключается в том, что они имеют право законного применения силы (Bittner, 1999. P. 171), и в предположении, что «личный состав должен находиться под строгим командованием, починяться начальству и соблюдать широкий свод правил, чтобы быть готовым к действиям в непредвиденных обстоятельствах» (Ivković, 2005. P. 68-9).

ГИПОТЕЗА 1. *Полицейская бюрократия, имеющая строгие каноны власти, схожие с военными, будет более централизованной, чем её случайные аналоги.*

Мы не можем напрямую сравнивать полицейские сети России и США, так как они разного размера и включают совершенно разное число сотрудников полиции. Поэтому по специальному алгоритму мы случайным образом генерировали 10 тыс. графов той же самой размерности, что и графы в двух сравниваемых странах, и затем подсчитали средние показатели по этим графам и сравнили их с исходными графами в России и США (подробнее об этой методике будет сказано ниже).

Плотность

Тип организационной специализации играет определённую роль в структуре бюрократии. Эджеберг (*Egeberg, 2003*) определяет два типа организационной специализации: «горизонтальная» и «вертикальная». Горизонтальная специализация описывает, «как различные проблемы и вопросы администрирования должны быть вместе увязаны или отделены друг от друга». Горизонтальная специализация подразумевает более высокий уровень коллегиальности. «Коллегиальность» предполагает, что решения должны приниматься скорее путём споров, обсуждений или голосования, чем путём командования. Чем больше горизонтально специализирована полицейская организация, тем демократичнее её управление и тем больше оно ориентируется на общество. Коллегиально структурированные организации в форме сообществ, формирований по выполнению конкретных задач и проектных групп появляются всё в большем количестве и дополняют иерархические структуры (*Kickert, 1997; Bogason and Toonen, 1998; Rhodes, 2000*). И наоборот, вертикальная специализация описывает, как различные области управления подчиняются друг другу. Чем больше вертикально специализирована бюрократия, тем более иерархичен и авторитарен стиль её руководства. Поэтому мы предполагаем, что военизированная бюрократия, имеющая цепочку команд наподобие военной, будет иметь иерархические организационные схемы и, таким образом, будет менее плотной структурой, чем другие организации.

ГИПОТЕЗА 2. *Полицейские организационные структуры, будучи иерархически специализированными и принимающими решения с минимальным сокращением кооперации, являются менее плотными по своей структуре, чем их случайные аналоги.*

Длина пути

Организации являются властными структурами, в которых подчинённые служат под управлением руководителей (*Baker and Faulkner, 1993*). Полиция как военизированная бюрократия требует, чтобы чиновники, ответственные за общественные мероприятия, создавали многочисленные рабочие места и нанимали личный состав для легализации своей деятельности и управления ею. В случае необходимости более высокая бюрократизация и делегирование полномочий и задач приводят в результате к более длинному пути реализации властных полномочий.

ГИПОТЕЗА 3. *Полицейская бюрократия, путём создания многочисленных рабочих мест для администрирования и легализации своей деятельности, имеет более длинный путь (цепочки управления), чем их случайные аналоги.*

Данные и методика

Данные

Мы проанализировали формальные иерархические структуры Московского управления полиции (ГУ МВД России по городу Москве), или МУП, и Департамента полиции города Лос-Анджелеса в США. Наша концепция связи описывает отношения, показывая, перед кем отчитывается подчинённый. Данные об организационных графиках МУП получены с открытого интернет-сайта ГУ МВД России по городу Москве. Что касается США, то информацию об организационной структуре ДП Лос-Анджелеса мы получили с его сайта. Данные о МУП датированы 2012 годом, а о Департаменте Лос-Анджелеса 2015 годом.

Методика

Для того, чтобы определить, как наблюдаемые структуры полицейской бюрократии отличаются от их различных (случайных) аналогов, мы использовали тест условного единого графа (Conditional Uniform Graph Test), разработанного Буттсом (*Butts, 2008*). Идея теста заключается в том, чтобы определить, насколько некоторые свойства на графическом уровне являются случайными. Мы провели тест, который включал 4 этапа. Во-первых, мы произвели измерения наблюдаемых графов. Во-вторых, используя алгоритм Барабаси и Алберт (*Barabási and Albert, 1999*), мы сгенерировали 10 000 случайных графов точно такого же размера, как и наблюдаемые. В-третьих, мы рассчитали средние измерения для случайно сгенерированных графов. И, наконец, мы сравнили наблюдаемые измерения со средней величиной их случайных аналогов. Табл. 1 показывает описания графически уровневых индексов, используемых в исследовании, табл. 2 – описательную статистику.

Таблица 1

Определение графически уровневых индексов

Статистика	Описание
Централизация	Централизация любой сети является мерой того, насколько централен самый центральный узел по отношению к тому, насколько центральны все другие узлы (<i>Freeman, 1979</i>).
Плотность	Число звеньев, фактически существующих, за возможное число звеньев в сети (<i>Wasserman and Faust, 1994</i>).
Средняя длина пути	Средние длины кратчайших путей между всеми парами узлов в сети (<i>Albert and Barabási, 2002</i>).

Таблица 2

Описательная статистика полицейских бюрократических сетей

Статистика	Лос-Анжелес		Москва	
	Реальные данные	Случайные графы	Реальные данные	Случайные графы
Централизация	0.078	0.65	0.306	0.574
Плотность	0.014	0.224	0.024	0.377
Средняя длина пути	5.694	1.776	3.378	1.623
Компоненты	1	1	1	1
Размер	152	152	86	86

Анализ

Сначала мы делаем топологический анализ (*Barabási et al., 2002*) американской и российской полицейской бюрократии. На рис. 1 изображены сети двух бюрократий. Узлы представляют директоры полиции, а связи представляют отношения отчетности. Сети построены и проанализированы как неориентированные (undirected) графы. Мы изобразили здесь отношения как неориентированные потому, что показанные связи предполагают коммуникацию сверху вниз и снизу вверх. Мы использовали алгоритм Фрухтермана-Рейнгольда (*Fruchterman and Reingold, 1991*), размещающий более центральных игроков в середине графика. Размер узла является положительной функцией степени центральности. Более крупные узлы указывают более высокий полицейский чин. В результате тест с глазным яблоком показывает, что две бюрократии в общем представляются структурно подобными. Однако администрация полиции США имеет больший совет директоров, чем российский, а также большее число специализированных подразделений. Мы подсчитали размер сетей, степень централизации, плотность и среднюю длину пути. В табл. 2 показаны индексы графического уровня. В полицейском управлении Лос-Анджелеса (акторы = 152,

связи = 164) значительно больше, чем в сети Московской полиции (акторы = 86, связи = 86) число акторов и связей. Оба графика связные и не содержат изолированных значений.

Для каждой сети с помощью алгоритма Барабаси и Алберт (*Barabasi and Albert, 1999*) мы сгенерировали 10 000 случайных аналогов с таким же числом узлов, как и в соответствующих наблюдаемых сетях. Мы установили, что и американская, и российская полицейская организация, несмотря на то, что они функционируют в очень разных институциональных режимах и обществах и имеют весьма различные показатели оценивания и уровни коррупции, тем не менее обладают схожими структурными характеристиками. Правоохранительные органы имеют более низкую централизацию, более низкую плотность и более высокую среднюю длину пути, чем в среднем это имеет место на случайных аналогах.

L.A.P.D., U.S., 2015

Moscow General Directorate, MVD, Russia, 2012

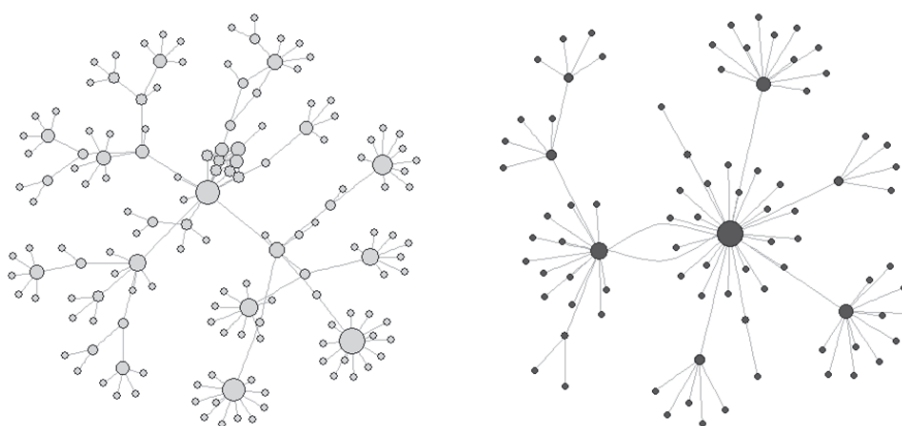


Рис. 1. Бюрократические сети управления полиции в Лос-Анджелесе и Москве
Источник: данные Департамента полиции Лос-Анджелеса, ГУ МВД РФ по г. Москве.

Более низкая графическая централизация означает, что управление полицией эффективно при выполнении сложных, трудоёмких, нечётко выраженных и разнообразных по своей природе задач. Однако децентрализованная бюрократия позволяет коррумпированным чиновникам дистанцироваться от других коррумпированных игроков и надёжно скрывать свои коррупционные деяния от следственных органов. Более низкая плотность предполагает, что полицейские организационные структуры имеют тенденцию максимально повышать эффективность своих действий, облегчать инновационное поведение, удачно действовать в разрешении конфликтов и оперативно отвечать на срочные вызовы.

Тем не менее слабо связанные структуры позволяют коррумпированным руководителям скрытно поддерживать теневую деятельность и эффективно блокировать антикоррупционные реформы и следственные действия. С одной стороны, более длинные цепочки властных полномочий обеспечивают легитимизирование и администрирование различных сложных полицейских задач. Но с другой стороны, более длинный путь даёт чиновникам возможность создать вокруг себя буферную зону путём делегирования коррупционных задач управленцам среднего уровня. Кроме того, если властная цепочка длинная, то становится трудным выявить ответственность за коррупционные действия. Сочетание децентрализованных структур, неплотных звеньев и относительно короткого пути повышает эффективность связи и делает возможным для коррупционных сетей оперативно мобилизовать свои ресурсы во время следствия и скрыть или уничтожить улики преступления.

После этого мы провели тест для определения степени участия игроков в американской и российской полицейской бюрократии и как тогда в них осуществляется распределение властных и правовых компетенций.

В табл. 3 показано экспоненциальное значение α , минимальное значение которого соответствует распределению властных и правовых компетенций ($x_{\min}$), отношение логарифмического правдоподобия соответствующих параметров ($\log\text{Lik}$), статистика теста Колмогорова-Смирнова (KS.stat), сравнивающая распределение с заданным вектором, и p -значение теста Колмогорова-Смирнова (KS.p). Меньшее значение теста Колмогорова-Смирнова означает лучшее соответствие, а высокие значения p (>0.05) указывают, что тест не отвергает гипотезу о том, что первичные данные могли быть получены из заданного распределения властных и правовых полномочий. Мы показываем кумулятивное распределение ($P(k)$) (см. рис. 2). $P(k)$ определяется, как вероятность того, что произвольный узел имеет по крайней мере k связей. Рис. 2 показывает, что организация и российской, и американской полиции имеет немасштабные свойства с распределением властных и правовых компетенций в виде $P(k) \sim k^{-\alpha}$. Немасштабные сети (scale-free) неоднородны (inhomogeneous) (Albert, Jeong and Barabasi, 2000).

Рис. 3 представляет гистограмму степеней распределения в американской и российской полицейской бюрократии. Американская полиция имеет большее количество директоров, чем российская. Распределение политической власти в американской полиции немного более равномерно, чем в российской полиции. Тем не менее мы видим, что большинство руководителей связаны друг с другом, иногда попарно, и только лишь небольшое число игроков имеет много связей, гарантирующих полную связность системы. Этот результат предполагает, что полицейская бюрократия, как правило, легко и без больших экономических затрат поддается коррупции. В итоге достаточно всего лишь богатой и со связями элите коррумпировать горстку чиновников, чтобы затем манипулировать целой социальной системой.

Таблица 3

**Тест Колмогорова-Смирнова для оформленного распределения в
полицейском управлении Москвы и Лос-Анджелеса**

	Москва	Лос-Анджелес
alpha	1.755	2
xmin	1	1
logLik	-187.962	-374.917
KS.stat	0.512	0.608
KS.p	5.32E-20	0

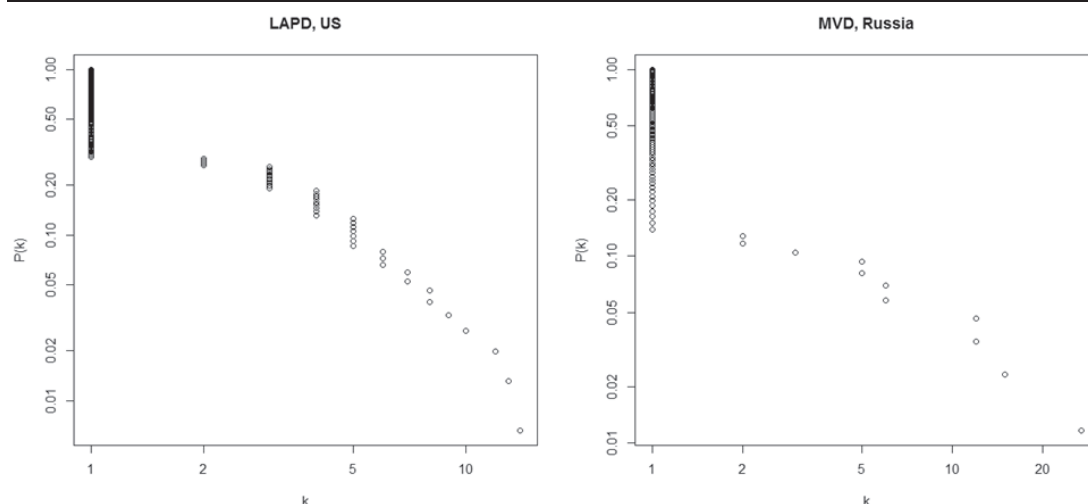


Рис. 2. Кумулятивное распределение степени в Управлениях полиции Москвы и Лос-Анджелеса

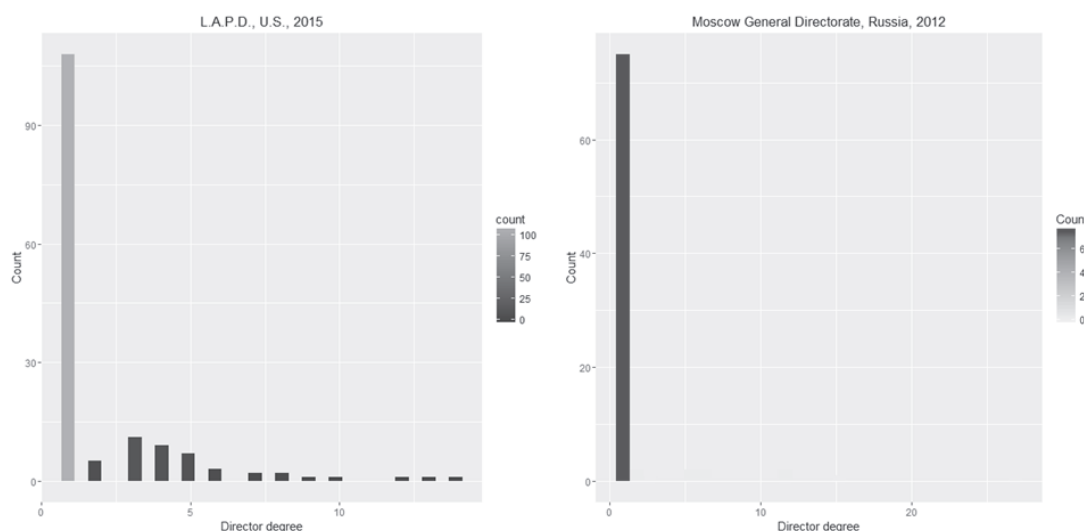


Рис. 3. Гистограммы распределения степени игроков в Управлениях полиции Москвы и Лос-Анджелеса

Обсуждение и выводы

Степень, в которой бюрократия или система сложившихся институтов влияет на интересы, предпочтения и коррупционные склонности игроков, является темой, привлекающей внимание исследователей (*Egeberg, 2003*). Насколько нам известно, мы первые предприняли попытку изучить, как и почему (полицейские) общественные бюрократические структуры способствуют коррумпированному поведению.

Мы выдвинули гипотезу, что полицейская бюрократия, будучи управляемой большим числом правил военизированного типа и характеризующаяся большим объёмом канцелярской волокиты, является централизованной организацией. Далее мы развили теорию, что тип организационной специализации имеет значение для бюрократической структуры. Мы выдвинули гипотезу, что современная полицейская бюрократия будет более иерархична, чем коллегиально ориентированные организации, и, таким образом, будет иметь менее жёстко связанную, более рыхлую организационную структуру. Последний, тоже весьма важный фактор, который необходимо отметить – это тезис, что правоохранительные органы, имея строгие властные полномочия, будут создавать многочисленные рабочие места для легализации и администрирования своей деятельности, что приведёт в результате к более длинным управленческим цепочкам.

Наши тесты условного единого графа, проведённые на иерархических сетях российской и американской полицейской бюрократии, показывают, что несмотря на то, что полицейские управления работают в очень разных институциональных режимах и обществах и имеют очень разные показатели оценивания и уровни коррупции, они всё-таки демонстрируют схожие структурные характеристики. Вопреки теоретическим ожиданиям, российская и американская полицейская бюрократия имеют значительно более низкую централизацию, чем их случайные аналоги. Далее мы установили, что полицейская бюрократия имеет более низкую плотность и более длинные управленческие цепочки по сравнению со случайными аналогами. И, наконец, тесты Колмогорова-Смирнова показали, что и российские, и американские полицейские сети властных полномочий принадлежат к классу разнородных, немасштабных сетей.

Более децентрализованные полицейские организации лучше справляются со сложными, нечётко определёнными задачами и более ориентированы на выполнение полицейских функций в обществе. Такие организации облегчают сокрытие коррупции тем, что позволяют коррумпированным чиновникам лучше скрываться и дистанцироваться от других. Тем не менее излишне централизованная организация также может создавать искушения и возможности для крупной коррупции тем, что концентрирует значительную экономическую и политическую власть в руках немногих бюрократов. Более рыхлые сети помогают добиться значимых экономических результатов, разрешают конфликты и обеспечивают оперативную реакцию на срочные вызовы, однако облегчают коррупцию ограничением личного взаимодействия, минимизацией каналов связи и поддержанием секретности определённых деяний от общественного взора.

Кроме того, более длинные пути властных полномочий обеспечивают специализацию по видам задач и приводят к бюрократизации полицейской работы. Вместе с тем они дают возможность высшим чиновникам ловко создавать буфер вокруг себя путём делегирования коррупционных поручений своим подчинённым. Также если властные цепочки оказываются слишком длинными, то ответственность за криминальные действия труднее обнаружить и более затратно исследовать. Немаловажно и то, что немасштабные свойства полицейской бюрократии предполагают, что экономическая стоимость их коррумпирования относительно низка.

В неоднородных сетях несколько чиновников, имеющих хорошие связи, поддерживают и контролируют всю социальную систему. Для члена элиты, богатого и с большими политическими связями, обычно не представляет труда и большого расхода производить коррупционные манипуляции с несколькими высшими чиновниками и сетью их подчинённых. Поэтому искушения и возможности для коррупции глубоко сидят в самой структуре полицейской бюрократии. В этой связи неудивительно, что Punch (2009) отмечал, что выполнение полицейской работы и коррупция идут рука об руку.

Мы показали, что полицейские бюрократические структуры разных стран имеют структурно подобную иерархическую организацию. Однако результаты их деятельности и уровень коррупции могут при этом существенно отличаться. Поэтому мы полагаем, что организационная архитектура бюрократических учреждений хотя и важна, но в то же время не является основным фактором, определяющим результаты деятельности полиции. Другие факторы, такие как качество руководства и управления, стандарты набора и продвижения, располагаемые ресурсы, механизмы внутреннего и внешнего контроля, организационная культура, склонность сотрудников полиции к коррупции, а также внешняя среда работы полиции (см.: *Ivković, 2005*), могут оказывать более сильное влияние на результаты работы и масштабы коррупции и других форм нарушений.

Таким образом, для того чтобы эффективно сдерживать коррупцию и максимально увеличить эффективность работы, современная общественная бюрократия должна найти баланс между различными организационными схемами и ввести в дело эффективные и демократические, внутренние и внешние управленческие механизмы для контроля за деятельностью полиции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

- Albert R. and Barabási A.-L. (2002). Statistical Mechanics of Complex Networks // Reviews of Modern Physics, vol. 7, pp. 47–97.*
- Armour H. O. and David J. T. (1978). Organizational Structure and Economic Performance: A Test of the Multidivisional Hypothesis // Bell Journal of Economics, vol. 9, pp. 106-122.*
- Baker W. E. and Faulkner R. R. (1993). The Social Organization of Conspiracy: Illegal Networks in the Heavy Electrical Equipment Industry // American Sociological Review, no. 4, pp. 837-860.*

- Barabási A.-L., Jeong H., Zéda Z., Ravasz E., Schubert A. and Vicsek T. (2002). Evolution of the Social Network of Scientific Collaborations // *Physica A*, vol. 311, no. 3–4, pp. 590–614.
- Bekke H. A. G. M., Perry J. L. and Toonen T. A. J. (eds). (1996). *Civil Service Systems in Comparative Perspective*. Bloomington, IN: Indiana University Press.
- Bittner E. (1999). The Quasi-military Organization of the Police // *The Police and Society* (ed. V. E. Kappeler, 2nd ed., pp. 170–180). Prospect Heights, IL: Waveland Press.
- Bouchard M. (2007). On the Resilience of Illegal Drug Markets // *Global Crime*, vol. 8, no. 4, pp. 325–344.
- Butts C. T. (2008). Social Networks: A Methodological Introduction // *Asian Journal of Social Psychology*, vol. 11, no. 1, pp. 13–41.
- Carley K. M., Lee J. S. and Krackhardt D. (2002). Destabilizing Networks // *Connections*, vol. 24, no. 3, pp. 79–92.
- Chandler A. (1977). *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Child J. (1972). Organization Structure and Strategies of Control: A Replication of the Aston Study // *Administrative Science Quarterly*, vol. 17, pp. 163–177.
- Collins B. E. and Bertram H. R. (1969). Group Structure: Attraction, Coalitions, Communication, and Power // *The Handbook of Social Psychology* (ed. E. Aronson), Reading, MA: Addison-Wesley, pp. 102–204.
- Crossley N., Edwards G., Harries E. and Stevenson R. (2012). Covert Social Movement Networks and the Secrecy-efficiency Trade Off: The Case of the UK Suffragettes (1906–1914) // *Social Networks*, vol. 34, no. 4, pp. 634–644.
- Derlien H.-U. (1992). Observation on the State of Comparative Administration Research in Europe – Rather, Comparable than Comparative // *Governance*, vol. 5, pp. 279–311.
- Egeberg M. (2003). How Bureaucratic Structure Matters: An Organizational Perspective // *Handbook of Public Administration* (eds. B. G. Peters, J. Pierre). London: SAGE Publications Ltd.
- Farazmand A. (1997). *Modern Systems of Government. Exploring the Role of Bureaucrats and Politicians*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Fitzgerald G. A. (1989). *Report of a Commission of Inquiry Pursuant to Orders in Council*. Brisbane: Queensland Government Printer.
- Freeman L. C. (1979). Centrality in Social Networks: Conceptual Clarification // *Social Networks*, vol. 1, no. 3, pp. 215–239.
- Fruchterman T. M. J. and Reingold E. M. (1991). Graph Drawing by Force-Directed Placement // *Software – Practice & Experience*, vol. 21, no. 11, pp. 1129–1164.
- Galbraith J. K. (1967). *The New Industrial State*. Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Gerber T. P. and Mendelson S. E. (2008). Public Experiences of Police Violence and Corruption in Contemporary Russia: A Case of Predatory Policing? // *Law and Society Review*, vol. 42, no. 1, pp. 1–44.
- Hage J. (1965). An Axiomatic Theory of Organizations // *Administrative Science Quarterly*, vol. 101, pp. 289–320.
- Helfstein S. and Wright D. (2011). Covert or Convenient? Evolution of Terror Attack Networks // *Journal of Conflict Resolution*, vol. 55, no. 5, pp. 785–813.
- Hesse J. J. (1995). Comparative Public Administration: The State of the Art // *The European Yearbook of Comparative Governance and Public Administration* (eds. J. J. Hesse, T. A. J. Toonen). Baden-Baden: Nomos.
- Ivković S. K. (2005). *Fallen blue knights: Controlling Police Corruption*. New York, United States of America: Oxford University Press.
- Johnston M. (2005). *Syndromes of Corruption. Wealth, Power, and Democracy*. New York, United States of America: Cambridge University Press.

Klerks P. (1999). The Network Paradigm Applied to Criminal Organizations: Theoretical Nitpicking or a relevant doctrine for investigations? Recent Developments in the Netherlands // *Connections*, vol. 24, no. 3, pp. 53-65.

Knapp Commission. (1972). Commission to Investigate Allegations of Police Corruption and the City's Anti-corruption Procedures. Knapp Commission Report on Police Corruption. New York: George Braziller.

Koschade S. (2006). A Social Network Analysis of Jemaah Islamiyah: The Applications to Counter-Terrorism and Intelligence // *Studies in Conflict and Terrorism*, no. 6, pp. 559-575.

Krebs V. E. (2002). Mapping Terrorist Networks // *Connections*, vol. 24, no. 3, pp. 43-52.

Landau M. (1969). Redundancy, Rationality, and the Problem of Duplication and Overlap // *Public Administration Review*, vol. 29, pp. 346-58.

Lanni F. A. J. (1974). Black Mafia: Ethnic Succession in Organized Crime. New York: Simon & Schuster.

Lauchs M., Keast R. and Yousefpour N. (2011). Corrupt Police Networks: Uncovering Hidden Relationship Patterns, Functions and Roles // *Policing and Society: An International Journal of Research and Policy*, vol. 21, no. 1, pp. 110-127.

Mansfield R. (1973). Bureaucracy and Centralization: An Examination of Organizational Structure // *Administrative Science Quarterly*, vol. 18, no. 4, pp. 477-488.

Mollen Commission. (1994). New York City Commission to Investigate Allegations of Police Corruption and the Anti-corruption Procedures of the Police Department. Commission Report. New York: Author.

Morselli C. (2009). Inside Criminal Networks. New York: Springer New York.

Nelson B. S. (1996). Public Policy and Administration: An Overview // A New Handbook of Political Science (eds. R. E. Goodin, H.-D. Klingemann): Oxford: Oxford University Press.

Olsen J. P. (1997). Institutional Design in Democratic Contexts // *Journal of Political Philosophy*, vol. 5, pp. 203-29.

Page E. C. (1995). Comparative Public Administration in Britain // *Public Administration*, vol. 33, pp. 123-41.

Pennsylvania Crime Commission. (1974). Report on Police Corruption and the Quality of Law Enforcement in Philadelphia. Saint Davids, PA: Author.

Peters B. G. (1999). Institutional Theory in Political Science. The "New Institutionalism," London: Continuum.

Peters B. G. and Wright V. (1996). Public Policy and Administration, Old and New // A New Handbook of Political Science (eds. R. E. Goodin, H.-D. Klingemann). Oxford: Oxford University Press.

Pugh D. S., Hickson D. J., Hinings C. R. and Turner C. (1968). Dimensions of Organization Structure // *Administrative Science Quarterly*, vol. 13, pp. 65-105.

Punch M. (2009). Police Corruption: Deviance, Accountability and Reform in Policing. London: Routledge.

Pynam M. et al. (2012). Arresting Corruption in the Police: The Global Experience of Police Corruption Reform Efforts. London: United Kingdom.

Rodes R. A. W. (2000). The Governance Narrative: Key Findings and Lessons From the ESRC's Whitehall Programme // *Public Administration*, vol. 78, pp. 345-63.

Rodriguez J. (2009). Weakness and Strengths of Terrorist Networks: The Madrid March 11 Attacks. Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association. (<http://www.allacademic.com/meta/p243052index.html>).

Sageman M. (2004). Understanding Terror Networks. University of Pennsylvania Press.

Scott W. R. (1987). Organizations: Rational, Natural, and Open Systems. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Shaw M. E. (1964). Communication Networks // *Advances in Experimental Social Psychology* (ed. L. Berkowitz). New York: Academic Press, vol. 1, pp. 111-47.

- Stinchcombe A.* (1990). *Information and Organizations*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Thompson J. D.* (1967). *Organizations in Action*. New York: McGraw-Hill.
- Walker S.* (1992). *The Police in America* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Wasserman S.* and *Faust K.* (1994). *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge University Press, Cambridge, U.K.
- Weber M.* (1946). From Max Weber. H. H. Gerth and C. Wright Mills, eds. London: Routledge and Kegan Paul.
- Williamson O. E.* (1975). *Market and Hierarchy*. New York: The Free Press.
- Wilson D. G., Kolennikova O., Kosals L., Ryvkina R. and Simagin Yu.* (2008). The "Economic Activities" of Russian Police // *International Journal of Police Science & Management*, vol. 10, no. 1, pp. 65-75.
- Xu J. and Chen H.* (2008). The Topology of Dark Networks // *Communications of the ATM*, vol. 52, pp. 58-65.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КАК СУБЪЕКТ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И СПЕЦИФИКА РЕГИОНОВ «РЕСУРСНОГО ТИПА»*

ЛЕВИН СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

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

САБЛИН КИРИЛЛ СЕРГЕЕВИЧ,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории
и государственного управления,
Кемеровский государственный университет, г. Кемерово,
e-mail: sablin_ks@mail.ru*

В современных условиях особую актуальность приобрел вопрос о способности предпринимателей выступить в качестве субъекта развития российской экономики. В статье анализ специфики целевых установок и ресурсного потенциала современных российских предпринимателей дается в контексте общих закономерностей развития предпринимательства в странах с «развивающимися рынками». Показано отличие преобладающего в них типа «политизированных» предпринимателей от «классических», выделены две базовые стратегии их поведения в форме «френтоориентированного» и «институционального» предпринимательства. При оценке потенциала российских предпринимателей как субъекта экономического развития рассматриваются стимулы и ограничения выбора отечественными «политизированными» предпринимателями стратегий институционального предпринимательства и возникающие при этом положительные экстерналии. Анализ регионализуется в рамках исследования специфики поведения предпринимателей в экономике регионов «ресурсного типа». Поскольку в качестве дискретных структурных альтернатив развития таких регионов рассматриваются модели «анклавной двойственной экономики» и «целостной региональной экономики», то при анализе стратегий «политизированных» предпринимателей рассматривается не только выбор между «френтоориентированным» и «институциональным» предпринимательством, но и «секторальные» границы распространения сетевых положительных экстерналий от деятельности институциональных предпринимателей, связанной с внедрением продуктивных конфигураций институтов. Анализ стимулов и ограничений предпринимателей в экономике регионов «ресурсного типа» ведется на примере Кемеровской области и Красноярского края. Авторы используют социологический инструментарий в виде полуструктурированных интервью. Первоначальные оценки стратегий восьми предпринимателей Кемеровской области и Красноярского края, выступивших в качестве экспертов,

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

показали, что большинство из них использовали элементы стратегий, характерных для институциональных предпринимателей, причем ориентированных на диверсификацию региональной экономики. В то же время наличие отдельных достижений не свидетельствует о существенном улучшении условий для развития продуктивного предпринимательства. Ключевой проблемой является отсутствие эффективной системы коммуникаций между институциональными предпринимателями и ориентированными на решение модернизационных задач представителями региональных администраций.

Ключевые слова: «классические» и «политизированные» предприниматели; институциональные предприниматели; регион «ресурсного типа»; дискретные структурные альтернативы; «анклавная двойственная экономика»; «целостная региональная экономика».

ENTREPRENEURS AS A SUBJECT OF MODERN RUSSIAN ECONOMY DEVELOPMENT: GENERAL CHARACTERISTICS AND «RESOURCE TYPE» REGIONS SPECIFICITY

LEVIN SERGEY, N.,

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

SABLIN KIRILL, S.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department «Economic Theory and State Management»,
Kemerovo State University, Kemerovo,
e-mail: sablin_ks@mail.ru*

Nowadays, special urgency has the question about the ability of entrepreneurs to act as a subject of the Russian economy development. Analysis of the specificity of targets and resource potential of the modern Russian entrepreneurs is fulfilled in the context of the general features of entrepreneurship development in the countries with "emerging markets". Distinction between "politicized" entrepreneurs, as prevailing type of entrepreneurs in these countries, and "classic" entrepreneurs is shown. Two basic strategies of their behavior in the form of "rent-seeking" and "institutional" entrepreneurship are highlighted. Incentives and constraints of "institutional" entrepreneurship strategies selection made by "politicized" entrepreneurs are considered in the context of assessing the potential of the Russian entrepreneurs as a subject of economic development as well as emerging positive externalities. Analysis is regionalized to consider the specificity of the behavior of entrepreneurs in the economy of the "resource type" regions. Models of "enclave dual economy" and "integrated regional economy" are discrete structural alternatives for "resource type" regions development. "Sectoral" frontiers of net positive externalities that emerge from institutional entrepreneurs' activity related to the implementation of productive configurations institutions are considered as well as a choice between the "rent-seeking" and "institutional" entrepreneurship. Kemerovo region and Krasnoyarsk region are the basic regions to analyze incentives and constraints of entrepreneurs in the economy of the "resource type" regions. The authors use sociological tools in the form of semi-structured interviews. Initial evaluation of the eight entrepreneurs' strategies of Kemerovo region and Krasnoyarsk region shows that the most of them used elements of the institutional entrepreneurs' strategy and focused on the diversification of the regional economy. At the same time, the presence of individual achievements does not mean a significant improvement in the conditions for the

development of productive entrepreneurship. The lack of an effective system of communications between institutional entrepreneurs and decision-making representatives of regional authorities is the key problem.

Keywords: "classic" and "politicized" entrepreneurs; institutional entrepreneurs; "resource type" region; discrete structural alternatives; "enclave dual economy"; "integrated regional economy".

JEL: O43.

Постановка проблемы

Современное состояние российской экономики актуализировало вопрос о субъектах развития, способных обеспечить ее выход на траекторию устойчивого экономического развития. Бесспорно, что в экономике рыночного типа роль такого центрального субъекта должны играть предприниматели. В этой связи особую теоретическую и прикладную актуальность приобретает вопрос о специфике целевых установок и ресурсного потенциала современных российских предпринимателей. Очевидным является возникновение ситуации, когда требуется обеспечить преодоление возникшего разрыва между «теорией» и «практикой» предпринимательства.

Теоретические подходы мейнстрима, которые лежат в основе институциональных проектов, ориентированных на использование инструментов «либеральной» экономической политики, улучшения инвестиционного и делового климата, используют модель «классического» предпринимателя. Под «классическим» предпринимателем понимается предприниматель шумпетерианского типа, ориентированный на производительные инновации («созидательное разрушение»). Такие предприниматели выступают как субъекты, создающие «спрос на право», то есть на «универсальные» правила игры рыночного типа. В рамках такой постановки вопроса ключом к решению проблем российской экономики является способность государства проявить «политическую волю» в проведении «либеральных» экономических реформ.

Однако весь опыт развития современной российской экономики показывает, что цели и стратегии поведения предпринимателей заметно отличаются от стандартных моделей. При этом нельзя сводить причины этого только к действиям государства и рассматривать предпринимателей как некую пассивную «жертву обстоятельств». Предприниматели принадлежат к числу субъектов, которые не просто играют по сложившимся правилам, но и участвуют в процессе их формирования, исходя из собственных интересов.

В этой связи возникает вопрос о способности российских предпринимателей выступать в качестве субъекта развития, заинтересованного в формировании правил игры, стимулирующих производительную деятельность. Данный вопрос имеет два аспекта: общий для всей российской экономики и региональный, обусловленный тем, что между регионами России существуют серьезные институциональные различия, связанные с особенностями их социально-экономического развития, политических систем, культурными особенностями, многообразием практик взаимодействия власти и бизнеса (Левин, 2008). В рамках представленной статьи региональный аспект проблемы будет проанализирован применительно к специфике поведения предпринимателей в экономике регионов «ресурсного типа».

Целью статьи является характеристика целей и стратегий поведения преобладающего в России типа предпринимателей и оценка его потенциала как субъекта развития, в том числе применительно к решению задач модернизации экономики регионов «ресурсного типа».

Предприниматели: «классические» и «политизированные»

При характеристике отечественных предпринимателей как субъекта развития экономики необходимо, прежде всего, понять о каком типе предпринимателей идет речь, в чем специфика ограничений и стимулов, определяющих направленность их деятельности. В данном случае возникает вопрос о том, как соотносится преобладающий в современной России тип предпринимательства с моделью «классического» («традиционного») предпринимателя.

Развернутая характеристика «классического» предпринимателя как субъекта развития рыночной экономики была дана Й. Шумпетером (*Шумпетер, 1982*). Однако такой тип предпринимательства становится преобладающим только при определенных параметрах институциональной среды, сложившейся в странах с развитой рыночной экономикой. К числу базовых параметров институциональной среды, стимулирующих развитие «классического» предпринимательства, относятся: разделение «экономики» и «политики», автономное функционирование экономических и политических рынков, четкая спецификация прав собственности (*Левин, 2014*). Необходимо специально отметить, что «классические» предприниматели не являются активным субъектом институциональных изменений. Они выступают в качестве ведущего субъекта экономических рынков, работая в рамках уже сформировавшихся конституционных институтов рыночного типа. Их активность на политических рынках ограничена коллективным представительством, направленным на инициирование и продвижение частичных институциональных изменений, связанных с улучшением рамочных условий ведения предпринимательской деятельности. Специфика целевых установок, ресурсного потенциала и компетенций «классических» предпринимателей не позволяет им выступать в качестве активных субъектов формирования конституционных институтов рыночного типа.

В этой связи возникает вопрос о роли предпринимателей в странах с «развивающимися рынками», их потенциале как субъекта формирования правил игры рыночного типа, способных обеспечить устойчивое экономическое развитие данных стран.

Мы исходим из того, что существуют разные типы предпринимательства, различные дискретные структурные альтернативы его развития. У. Баумоль обратил внимание на то, что разные типы институциональной среды создают для предпринимателей стимулы заниматься разными типами деятельности: продуктивной, непроизводительной (рентоориентированной), разрушительной (*Baumol, 1990*). Он показал, что возможно развитие непроизводительного (взяточничество и другие общие формы коррупции, поиск чиновничьей синекуры, погоня за рентой) и разрушительного (пиратство, каперство, наёмничество) предпринимательства.

В соответствии с подходом У. Баумоля, предпринимательство является не столько синонимом добродетели, сколько синонимом способов достижения богатства, могущества и авторитета, которые приспосабливаются к преобладающим в обществе правовым и экономическим условиям, когда нередки случаи предприимчивого использования правовой системы для извлечения ренты (*Баумоль, 2013. С. 326-343*; см. также: *Мокир, 2014. С. 274-276*). Так, например, В. В. Волков на обширном материале охарактеризовал «силовое предпринимательство» как одну из форм разрушительного предпринимательства и показал его деструктивное влияние на развитие российской экономики в 1990-е гг. (*Волков, 2005*). С. Десаи и З. Акс на примере ряда африканских и азиатских стран выявили разные формы разрушительного предпринимательства и их крайне неблагоприятное воздействие на создание валового внутреннего продукта (*Desai and Acs, 2007*).

В данном случае необходимо рассмотреть параметры институциональной среды российской экономики, определяющие преобладающий тип предпринимателей и их потенциал как субъекта институциональных инноваций (см.: *Ruttan and Hayami, 1984*).

Специфика отечественных предпринимателей определяется их «встроенностью» в политико-бюрократический рынок. Господствующий в России тип «рынка власти» характеризуется

- реальным сращиванием политических, бюрократических и экономических «торгов» при их формальном разделении;
- встречной бюрократизацией политических и экономических транзакций и политизацией бюрократических и экономических «торгов».

Бюрократизация заключается в том, что конкурентоспособность акторов в политике и бизнесе определяется статусом во властной иерархии. Однако «бюрократы» и «предприниматели» позиционируют себя как «политики» и ориентируются на наращивание своего политического (властного) ресурса. При этом происходит трансформация «бюрократов» и «предпринимателей», соответственно, в «политизированных» бюрократов и «политизированных» предпринимателей, которые замещают, с одной стороны, публичных политиков и «рациональных» бюрократов, а с другой — «классических» предпринимателей.

Центральным агентом этой системы являются «политизированные» бюрократы, которые выступают как субъекты предложения политического ресурса. В отличие от классических «рациональных» бюрократов, их положение во властной иерархии определяется способностью самостоятельно «торговать» политическим ресурсом и распоряжаться частью пучка остаточных прав (на остаточный доход и на остаточный контроль) (*Grossman and Hart, 1986*) как на государственные, так на формально частные активы.

«Политизированные» предприниматели отличаются от «классических» предпринимателей тем, что они ориентированы на накопление политического ресурса, формирующего индивидуальные конкурентные преимущества, которые реализуются в рамках гибридного экономико-политического взаимодействия, характеризующегося встречной «экономизацией» политики и «политизацией» рыночных транзакций (см. табл. 1). Такой неклассический вариант предпринимательства достаточно широко представлен в большинстве стран с «развивающимися рынками» (*Fisman, 2001; Фисман и Мигель, 2012*).

Таблица 1

**Сравнительная характеристика условий хозяйственной деятельности
«классических» и «политизированных» предпринимателей**

Сравниваемые условия	«Классические» предприниматели	«Политизированные» предприниматели
Соотношение «политики» и «экономики»	Разделение	Нерасчлененность
Функционирование экономических и политических рынков	«Автономное»	«Гибридное»
Спецификация прав собственности	Четкая	Размытая
Базовая основа индивидуальной конкурентоспособности	Объем накопленных экономических ресурсов	Объем накопленного политического ресурса

Источник: составлено авторами.

В данном случае возникает вопрос о том, как сочетаются две классификации предпринимателей:

- «классические» и «политизированные»;
- продуктивные, рентоориентированные и разрушительные.

«Классические» предприниматели — это, как уже отмечалось, шumpетерианские (продуктивные) предприниматели, действующие в условиях институциональной среды, сформировавшейся в странах с развитой рыночной экономикой. «Политизированные» предприниматели — это преобладающий тип предпринимателя в странах с «развивающимися рынками». При этом они могут быть нацелены как на рентоориентированную и даже разрушительную деятельность, так и на продуктивную активность (см., например: *Douhan and Henrekson, 2007*). Это обусловлено двойственной ролью индивидуального политического ресурса. С одной стороны, он может обеспечивать получение рентных доходов на основе перераспределения существующей стоимости. С другой стороны, в рамках гибридного экономико-политического взаимодействия наличие индивидуального политического ресурса, интернализированного в рамках закрытых «сетевых взаимосвязей» с «политизированными» бюрократами, выступает необходимым условием организации продуктивной деятельности, реализации инвестиционных и инновационных проектов, направленных на создание добавленной стоимости. В последнем случае, «политизированные» предприниматели используют свои индивидуальные политические связи для формирования правил игры рыночного типа, необходимых для ведения продуктивной предпринимательской деятельности в определенных сферах экономики и на определенных территориях. Этот феномен применительно к Китаю и ряда других стран с «развивающимися рынками» получил отражение в концепции «институционального предпринимательства» (*Daokui Li et al., 2006*).

В рамках данной концепции институциональные предприниматели — это такие предприниматели, которые играют роль не только традиционного («классического») предпринимателя в шumpетерианском смысле, но и помогают установить рыночные институты в процессе своей бизнес-активности (*Daokui Li et al., 2006. P. 358*). Институциональные предприниматели должны обладать навыками, помимо навыков традиционных предпринимателей, такими как умение вести дела с чиновниками и обращаться с общественным мнением — т.е. в нашей терминологии обладать индивидуальным политическим ресурсом. В отличие от традиционных предпринимателей, они генерируют более значительные положительные экстерналии для экономики и конституируют важную силу для экономического развития и проведения реформ. Инновации институциональных предпринимателей не ограничиваются экономическими рынками, они выступают в качестве субъекта институциональных изменений, ориентированного на формирование правил игры рыночного типа. Соответственно, преследуя свои бизнес-интересы, они помогают разрушать неэффективные институты, что порождает положительные экстерналии, распространяющиеся на целые сектора экономики и регионы. При этом они используют следующие стратегии: «открытое адвокати́рование», «частные переговоры/убеждение», «создание случая исключений» и «инвестиции Ex Ante с обоснованием Ex Post».

«Открытое адвокати́рование» предполагает активность предпринимателей в публичном поле, связанную с работой со СМИ, организацией и участием в различных форумах и конференциях, спонсированием исследований общественного мнения. При выборе «частных переговоров/убеждения» предприниматели заинтересованы в персональном «убеждении» политиков и чиновников с целью осуществления институциональных изменений. В данном случае предприниматели «лоббируют» свои предложения в частном порядке. Стратегия «создание случая исключений» предполагает обоснование предпринимателем своей бизнес-активности как исключительной, не связанной с действующей системой институтов и регуляций, а его взаимодействие с представителями власти происходит на неформальной основе. Стратегию «инвестиции Ex Ante с обоснованием Ex Post» используют предприниматели, которые начинают вести свой бизнес (или расширяют свою бизнес-активность) и избегают действующих институтов и регуляций. В случае, когда бизнес оказывается успешным, предприниматели используют данный успех для обоснования его последующей формализации (*Daokui Li et al., 2006. P. 359*).

С нашей точки зрения, «рентоориентированное» и «институциональное» предпринимательство – это разные стратегии поведения «политизированных» предпринимателей. В первом случае они извлекают ренту, генерируемую неэффективными институтами. Во втором случае «политизированные» предприниматели используют свой индивидуальный политический ресурс для модификации существующих правил гибридных экономико-политических «торгов» в направлении увеличения роли рыночных механизмов, стимулирующих продуктивную деятельность (представляется, что переход к системе правил игры классического рыночного типа и превращение себя в «классических» предпринимателей не является их непосредственной целью).

Исходя из вышесказанного, для оценки потенциала российских предпринимателей как субъекта экономического развития необходимо исследовать стимулы и ограничения выбора отечественными «политизированными» предпринимателями стратегий институционального предпринимательства и возникающие при этом положительные экстерналии. Поскольку непосредственной целью институциональных предпринимателей является изменение правил игры в определенных секторах экономики и регионов, такой анализ обязательно должен быть локализован, построен на анализе кейсов, связанных с определенными отраслями или регионами. Поскольку спецификой России, как уже отмечалось, являются серьезные институциональные различия, то особое значение приобретает региональный аспект проблемы. В рамках нашей статьи региональный аспект проблемы будет проанализирован применительно к специфике поведения предпринимателей в экономике регионов «ресурсного типа».

Предприниматели как субъект модернизации экономики регионов «ресурсного типа»: возможности и ограничения

В регионах «ресурсного типа» Российской Федерации, базовыми отраслями которых являются экспортно-ориентированные добывающие отрасли и/или отрасли обрабатывающей промышленности первичного передела, сложившаяся институциональная среда оказывает противоречивое воздействие на стимулы и ограничения выбора предпринимателями стратегий институционального предпринимательства. С одной стороны, отрасли «ресурсной экономики» конкурентоспособны в глобальной экономике и тесно интегрированы в неё. Соответственно, в рамках этого сектора происходит активная диффузия институтов, стимулирующих производительное предпринимательство, формируется круг конкурентоспособных отечественных и иностранных компаний, устойчиво создающих добавленную стоимость. С другой стороны, как отмечал Дж. Стиглиц, развитие такого сектора в странах с «развивающимися рынками» связано с созданием привилегированных режимов для политически влиятельных отечественных компаний и иностранного капитала (*Стиглиц, 2003. С. 96-97*).

В результате в этих регионах преобладающей дискретной структурной альтернативой развития становится вариант «анклавной двойственной экономики». В рамках такой альтернативы развитие рыночных институтов оказывается ограничено пределами интегрированного в глобальную экономику «анклава». По существу, здесь мы наблюдаем частный случай более общей проблемы развития капитализма под «стеклянным колпаком» (*Braudel, 1982. P. 248*). Э. де Сото в этой связи пишет о «провале капитализма», связывая его с тем, что «развивающиеся и бывшие социалистические страны не смогли «глобализовать» капитал внутри своих стран. Большинство населения этих стран рассматривают капитализм как частный клуб, как дискриминационную систему, которая выгодна только Западу и местным элитам, устроившимся под стеклянным колпаком несправедливого закона» (*de Soto, 2004. С. 209*).

Предварительный анализ ситуации с развитием институционального предпринимательства в «ресурсном секторе» экономики РФ показывает как наличие определенных успехов, так и барьеров в его развитии. С одной стороны, мы имеем

явные «истории успеха», связанные с модернизацией угольной и, особенно, металлургической промышленности. Наиболее ярким примером является создание в современной России производства труб большого диаметра. В пределах взаимодействия предпринимателей данной отрасли с государством в лице как высшего политического руководства, так и ряда ведомств (Минпромторг, ФАС и др.), а также «Газпрома» была сформирована особая конфигурация правил игры, обеспечившая появление олигополистического рынка труб большого диаметра в составе «Северстали», Объединенной металлургической компании (ОМК), Трубной металлургической компании (ТМК) и Группы ЧТПЗ (проблемы развития этой отрасли находились в центре внимания аналитиков журнала «Эксперт», см. например: Горбунов, 2013; Кудияров, 2016). В то же время эти «истории успеха» ограничены преимущественно самим «ресурсным сектором» и укладываются в рамки развития по пути «анклавной двойственной экономики». В результате «очаговое» развитие продуктивного предпринимательства в «анклавах богатства» не ведет к развитию региональной экономики как целого. «Анклавное» развитие не порождает положительных экстерналий, не формирует длинных цепочек добавленной стоимости, не ведет к возникновению продуктивного предпринимательства в широком круге отраслей.

Поэтому при анализе стратегий «политизированных» предпринимателей в экономике регионов «ресурсного типа» необходимо рассмотреть не только выбор между «рентоориентированным» и «институциональным» предпринимательством, но и «секторальные» границы распространения сетевых положительных экстерналий от деятельности институциональных предпринимателей, связанной с внедрением продуктивных конфигураций институтов. Это необходимо для ответа на вопрос о способности последних выступить в качестве субъекта модернизации, ориентированного на перевод экономики этих регионов на траекторию «целостной региональной экономики». В рамках такого варианта развития экспортный сектор будет формировать цепочки добавленной стоимости, создавать спрос на человеческий капитал и условия развития продуктивного предпринимательства во всех секторах региональной экономики. Решение этой задачи выступает важным компонентом преодоления чрезмерной экспортно-сырьевой зависимости всей российской экономики, обеспечения её устойчивого развития на базе превращения в «целостную национальную экономику».

Стимулы и ограничения предпринимателей в экономике регионов «ресурсного типа» будут рассмотрены на примере Кемеровской области и Красноярского края. При этом используется социологический инструментарий в виде полуструктурированных интервью.

В данной статье будут представлены первоначальные оценки стратегий восьми предпринимателей Кемеровской области и Красноярского края, выступивших в качестве экспертов. Проведенный анализ показал, что большинство из них использовали элементы стратегий, характерных для институциональных предпринимателей, причем ориентированных на диверсификацию региональной экономики. При этом необходимо отметить, что выявилась специфика, связанная с различиями институциональной среды Китая и современной России. В Китае в рамках используемой градуалистской стратегии реформ происходила «легализация» институтов рыночного типа в новых секторах экономики. В условиях России при провозглашенном преобладании формальных институтов, закрепляющих частную собственность и свободу предпринимательства, речь идет о модификации сложившихся на различных территориях и в секторах экономики конфигураций реальных правил игры. Эти конфигурации, преимущественно на уровне неформальных институтов, создают барьеры для ведения продуктивной предпринимательской деятельности, ставя её в зависимость от персонифицированных и дифференцированных отношений с представителями властных структур.

В результате отечественные предприниматели часто пишут о наличии разнообразных формальных институтов поддержки предпринимательской деятельности, но при этом весьма низко оценивают их эффективность: *«Я говорю, вот тут есть госструктура, которая поддерживает малый бизнес. Там, гранты-манты, туда-сюда. Проанализировали несколько таких фондов. И видим, что фонд в течение года из тысячи заявок удовлетворяет десять. Ну, нет шансов»* (зам. гендиректора по инновациям одного из заводов по производству металлоизделий, Кемеровская область); *«Есть мнение среди нас инноваторов, единое такое, что, к сожалению, грантовая система - вещь нужная, но в большинстве случаев - гранты выигрываются, но работы выполнены некачественно, неэффективно и забываются»* (совладелец малого инновационного предприятия, Красноярский край); *«Технопарк должен выращивать коллективы, но нет этого. Это просто какое-то приусадебное хозяйство администрации, ну филиал администрации. Они получают зарплату бюджетную. Там происходят какие-то мутные вещи, что там булькает-булькает, а на выходе ничего нет, продукта нет. Не срабатывает»* (предприниматель и общественный деятель, Кемеровская область).

В сложившихся условиях предприниматели отдают предпочтение стратегии «частных переговоров/убеждения», нацеленной на персонифицированное взаимодействие с представителями власти с целью модификации реальных правил игры в направлении улучшения условий ведения продуктивной предпринимательской деятельности.

В ответ на вопрос о роли соглашений о социально-экономическом партнерстве один из экспертов отвечает: *«Бизнес соглашается, но в этом случае он получает лояльность администрации и ее содействие, там те же налоги она где-то простит и т.д. Вот там шестой пункт у них, раздел, насколько помню, который говорит о сотрудничестве, это как явка шпионская законспирированная, он вроде как есть, а воспользоваться им нельзя, только в каких-то экстренных ситуациях. Мы сейчас пытаемся его расколоть, что давайте мы сейчас вставим туда обязательства добывающих компаний заказывать перспективную продукцию, новые технологии здесь, а заводы пусть осваивают, а мы будем помогать и деньгами, и мозгами и т.д.»* (предприниматель и общественный деятель, Кемеровская область); *«Вот, в планах у меня, откровенно говоря, выход на губернатора. Я ему написал такое же обращение, четко описал все, как оно есть, но он очень сильно занят, но обещает мне в начале года принять. Вот, понимаете, я почему то верю, что он грамотный мужик, хваткий мужик, и это дело может тронуться, вот таким путем только»* (директор научно-производственного объединения, Кемеровская область); *«В прошлом году мы потратили достаточно много времени для получения кредита на приобретение металлообрабатывающего оборудования, также мы работали с нашими органами власти, пытаюсь решить вопрос о субсидировании части процентной ставки или компенсации части стоимости оборудования, но, к сожалению, положительного ответа не получили»* (директор инновационной компании, Красноярский край); *«Да, они написали и отправили письмо поддержки, которое было подписано в Евразруде... В общем кем-то из правительства края. У инкубатора есть этот ресурс административный и это важно. Ну там по этому каналу мы не сработали, а сработали просто там ребята профессионалы, отзвонились, дошли до самого верха и показали, как все это делается, какие-то начальные маркетинговые ходы»* (совладелец научно-производственной фирмы о положительном взаимодействии с краевым институтом развития, Красноярский край); *«Чтобы работать в каком-то городе, нужно разрешение от мэра. Я сталкивался с этим на западе. Красноярск большой город и здесь есть поддержка. Поддержка от КРИТБИ, краевого фонда»* (совладелец инновационной компании в сфере биотехнологий, Красноярский край).

Из вышеприведенных высказываний видно, что стратегия «частных переговоров/убеждения» далеко не всегда оказывается результативной, при этом наличие отдельных достижений не свидетельствует о существенном улучшении условий для развития продуктивного предпринимательства. Самое главное, что здесь не возникает значительных положительных экстерналий.

Подводя некоторые итоги, можно сделать вывод о наличии определенного числа предпринимателей, которые готовы выступить в качестве субъекта развития экономики регионов «ресурсного типа». Как показывают исследования авторов, среди представителей региональных администраций Кемеровской области и Красноярского края существует понимание необходимости диверсификации и перехода к модели развития по пути «целостной региональной экономики». В этих условиях ключевой проблемой становится создание эффективной системы коммуникаций между двумя основными потенциальными субъектами развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

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

Волков В. В. (2005). Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.

Горбунов А. (2013). Трубы без комиссии // *Эксперт*, № 25 (856). (<http://expert.ru/expert/2013/25/trubyi-bez-komissii/> - Дата обращения: 03.05.2016).

Кудияров С. (2016). История одной отрасли // *Эксперт*, № 10 (978). (<http://expert.ru/expert/2016/10/istoriya-odnoj-otrasli/media/279206/> - Дата обращения: 03.05.2016).

Левин С. Н. (2008). Региональная локализация и сегментация институциональной среды в постсоветской экономике России // *Научные труды ДонНТУ*, Вып. 34-1, с. 163-170.

Левин С. Н. (2014). Рынки власти, режимы прав собственности и политический ресурс предпринимателей в современной России // *Мир России*, № 4, с. 35-59.

Мокир Дж. (2014). Рычаг богатства. Технологическая креативность и экономический прогресс. М.: Изд-во Института Гайдара.

Сото де Э. (2004). Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес».

Стиглиц Дж. (2003). Глобализация: тревожные тенденции. М.: Национальный общественно-научный фонд.

Фисман Р. и Мигель Э. (2012). Экономические гангстеры: Коррупция, насилие и бедность национальных масштабов. М.: ООО «Юнайтед Пресс».

Шумпетер Й. (1982). Теория экономического развития. (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс.

Baumol W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // *Journal of Political Economy*, vol. 98, no. 5, pp. 893-920.

Braudel F. (1982). *The Wheels of Commerce*. London: William Collins Sons & Co Ltd.

Daokui Li. D., Feng J. and Jiang H. (2006). Institutional Entrepreneurs // *The American Economic Review*, vol. 96, no. 2, pp. 358-362.

Desai S. and Acs Z. J. (2007). A Theory of Destructive Entrepreneurship // *Jena Economic Research Papers*, no. 2007-085.

Douhan R. and Henrekson M. (2007). The Political Economy of Entrepreneurship // *IFN Working Paper*, no. 716.

Fisman R. (2001). Estimating the Value of Political Connections // *The American Economic Review*, vol. 91, no. 4, pp. 1095-1102.

Grossman S. J. and Hart O. D. (1986). The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // *Journal of Political Economy*, vol. 94, no. 4, pp. 691-719.

Ruttan V. W. and Hayami Y. (1984). Toward a Theory of Induced Institutional Innovation // *The Journal of Development Studies*, vol. 20, no. 4, pp. 203-223.

REFERENCES

Baumol W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, vol. 98, no. 5, pp. 893-920.

Baumol W. J. (2013). The Microtheory of Innovative Entrepreneurship. Moscow, Gaidar Institute Publ. (In Russian).

Braudel F. (1982). The Wheels of Commerce. London, William Collins Sons & Co Ltd.

Daokui Li. D., Feng J. and Jiang H. (2006). Institutional Entrepreneurs. *The American Economic Review*, vol. 96, no. 2, pp. 358-362.

Desai S. and Acs Z. J. (2007). A Theory of Destructive Entrepreneurship. *Jena Economic Research Papers*, no. 2007-085.

Douhan R. and Henrekson M. (2007). The Political Economy of Entrepreneurship. *IFN Working Paper*, no. 716.

Fisman R. (2001). Estimating the Value of Political Connections. *The American Economic Review*, vol. 91, no. 4, pp. 1095-1102.

Fisman R. and Miguel E. (2012). Economic Gangsters. Corruption, Violence and the Poverty of Nations. Moscow, «United Press» Publ. (In Russian).

Gorbunov A. (2013). Pipes without commission. *Expert*, no. 25 (856). (<http://expert.ru/expert/2013/25/trubyi-bez-komissii/> - Access Date: 03.05.2016). (In Russian).

Grossman S. J. and Hart O. D. (1986). The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy*, vol. 94, no. 4, pp. 691-719.

Kudiyarov S. (2016). History of one industry. *Expert*, no. 10(978). (<http://expert.ru/expert/2016/10/istoriya-odnoj-otrasli/media/279206/> - Access Date: 03.05.2016). (In Russian).

Levin S. N. (2008). Regional localization and segmentation of the institutional environment in the post-Soviet Russian economy. *Scientific Papers of Donetsk National Technical University*, vol. 34-1, pp. 163-170. (In Russian).

Levin S. N. (2014). Markets of power, regimes of property rights and political resources of entrepreneurs in modern Russia. *Universe of Russia*, no. 4, pp. 35-59. (In Russian).

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

Ruttan V. W. and Hayami Y. (1984). Toward a Theory of Induced Institutional Innovation. *The Journal of Development Studies*, vol. 20, no. 4, pp. 203-223.

Schumpeter J. (1982). Theory of Economic Development. (The study of business profits, capital, credit, interest and conditions of the cycle). Moscow, Progress Publ. (In Russian).

Soto de H. (2004). The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Falls Everywhere Else. Moscow, Olymp Press Publ. (In Russian).

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

Volkov V. V. (2005). Power entrepreneurship: Economic and Sociological Analysis. Moscow, Publ. House of SU-HSE. (In Russian).

РЕФОРМЫ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: РОЛЬ ИНСТИТУТОВ И СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА*

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

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

КРИВОШЕЕВА-МЕДЯНЦЕВА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА,

аспирант,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: medyantsevad@sfedu.ru

Реформы в российской сфере образования направлены на модернизацию и повышение эффективности и качества образовательного процесса. Сфера образования производит не только услуги, которые имеют признаки общественных, смешанных и доверительных благ, но и представляет собой специфическую организационную структуру, основанную на эволюционно сложившихся ценностях, институтах и социальном капитале. Академические свободы и самоуправление составляют важнейшие ценности, на которых традиционно базируется высшее образование. Социальный капитал может рассматриваться через призму трех элементов доверия, вовлеченности (укорененности) и социальной интеграции, которые необходимо учитывать при формировании целей и инструментов институциональных и организационных реформ в сфере образования. Однако в ходе реформирования сферы образования в России и за рубежом очень часто используется формалистский подход. Использование методов управления бизнесом при реформировании сферы образования вступает в конфликт с фундаментальными ценностями образования как специфической сферы человеческой деятельности. Анализ дискурсов основных акторов сферы образования Ростовской области показал, что бюрократизация, перманентные изменения правил и вымывание академических свобод воспринимаются как значимые факторы, оказывающие влияние на качество образовательных услуг и эффективность организаций сферы высшего образования. Реформы разрушают старые институты и организационные структуры, но вследствие асинхронности изменения институтов и механизмов регулирования новые институты не всегда успевают эффективно заменить старые, что может приводить к неэффективности и обуславливает необходимость изучения закономерностей институциональных и организационных трансформаций.

Ключевые слова: высшее образование; институциональные изменения; социальный капитал; бюрократия; доверие; институциональная экономика.

* Статья подготовлена при поддержке РГНФ: Грант № 15-32-01019 «Институциональные изменения структуры российской сферы образования и адаптивное экономическое поведение (на примере Ростовской области)».

PERCEPTIONS OF HIGHER EDUCATION REFORMS IN RUSSIA: THE ROLE OF INSTITUTIONS AND SOCIAL CAPITAL

VOLCHIK VYACHESLAV, V.,

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

KRIVOSHEEVA-MEDYANTSEVA DARIA, D.,

*Graduate Student,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: medyantsevad@sfedu.ru*

Recent reforms of higher education in Russia are aimed at boosting the quality and efficiency of the educational process. Nevertheless, in most cases, implemented institutional and organizational innovations do not work properly. Calculative technologies and various ratings, which are widespread today, opened up the opportunities for regular managerial interventions. These interventions are not neutral. In Russian higher education, the mania for measurement resulted in a deficit of trust and rampant bureaucracy. Historically, the system of higher education has been based on specific values and institutions. Academic freedom and autonomy are extremely important for the members of the academic community, and these values cannot be eliminated. Implemented reforms destroy old institutions and organizational structures. However, new institutions, being inconsistent with present working rules and practices, are not able to replace the old ones. Such inconsistency can result in inefficiency. Social capital plays a crucial role for development and growth in the field of higher education. The structure of social capital in the field embraces three components: trust, social engagement and social integration. These elements must be taken into account when implementing educational reforms. The higher the employees are motivated and experience personal growth, the more they feel embedded in their job. We have analyzed the discourses of the key actors within the universities of Rostov Region. The discourse analysis shows that bureaucracy, constant institutional and organizational changes and the reduction of academic freedom are perceived as significant factors that influence labor productivity, organizational efficiency and the quality of educational services in the field of higher education.

Keywords: *higher education; institutional change; social capital; bureaucracy; trust; institutional economics.*

JEL: B52, I23, I28.

Постановка проблемы. Реформы, бюрократия и институты

В дискурсах акторов российской системы образования феномен бюрократии и бюрократизации занимает одно из центральных мест. Бюрократия часто связывается с избыточным регулированием, избыточной отчетностью и неэффективностью использования имеющихся ресурсов. Вездесущность и постоянный рост бюрократии в образовании отмечается в течение не одного года. В нашем более раннем исследовании, посвященном росту отчетности как одного из признаков бюрократизации, были выделены несколько ее причин: «1) институциональные; 2) технологические» (Вольчик, 2012. С. 13). Среди институциональных причин увеличения отчетности была выделена проблема доверия (или скорее недоверия как низкой степени доверия в сфере образования), которая является частью более общего вопроса о качестве социального капитала.

Проблема бюрократии и ее влияния на эффективность частного и общественного секторов рассматривалась представителями австрийской школы как часть более широкой проблемы противостояния рыночной и административной координации хозяйственной деятельности (*Мизес, 2006; Хайек, 2000*). Бюрократия своими действиями неизбежно вмешивается в процесс распределения экономических благ, но не обладает для этого надежными индикаторами, которыми в случае рыночной координации являются цены. Более того, в случае бюрократической координации рыночных цен может не быть вовсе в силу природы общественных благ, и услуги в бюрократических организациях невозможно оценить в денежном выражении (*Мизес, 2006*). Но общественные и смешанные блага производить необходимо и, следовательно, необходимо планирование расходов на эти цели и оценка их эффективности. Реализация социальной политики в таких ключевых сферах, как образование, здравоохранение и социальная защита неизбежно связана с бюрократическими формами планирования, управления и рационирования. Исходя из российской специфики расходования бюджетных средств, часто имплицитно подразумевается, что если жестко не устанавливать целевые показатели и не менее жестко контролировать их исполнение, то значительная часть средств будет использована неэффективно или просто украдена через коррупционные схемы. И здесь возникает дилемма неэффективности – отсутствие надежных рыночных индикаторов вынуждает использовать различные формы рационирования, которые очень часто не могут дать удовлетворительных результатов (*Тамбовцев, 2015а*) исходя их организационного и институционального контекстов, которые зависят от исторических, политических и культурных аспектов формирования институциональной среды национального хозяйственного порядка. Если рассматривать образование и здравоохранение как доверительные блага, то возникает еще проблема измерения их качества. Измерение качества доверительных благ требует существования специфических институтов, которые формируются на базе характерных для социального порядка социального капитала и культуры.

Проведение реформ в сферах образования и здравоохранения должно учитывать те специфические институты и социальный капитал, которые сформировались эволюционно в рамках того или иного хозяйственного порядка. Но институты изменяются очень медленно и их качество может по тем или иным причинам не удовлетворять реформаторов, а реформы должны проводиться в сжатые сроки и приносить ощутимые результаты в рамках политических циклов. Поэтому проще использовать технократические подходы к осуществлению реформ, базирующиеся на простых принципах, предполагающих, соответственно, формализованные механизмы измерения результатов и контроля. В России реформа образования проводится под знаменем повышения его эффективности, что в целом соответствует мировой практике. В своей статье, посвященной реформам в сфере высшего образования, В. Л. Тамбовцев приводит пример «Глобального движения образовательных реформ» П. Салберга, которое основано на пяти ключевых моментах (*Тамбовцев, 2015б. С. 66*): 1) стандартизации образования; 2) концентрации на ключевых предметах (грамотность, математика, иногда естественные науки); 3) поиске безрисковых способов достижения целей образования, т.е. минимизации экспериментирования; 4) использования в управлении методов управления бизнесом; 5) проведении политики ответственности школ за успехи учеников на базе тестирования последних (*Sahlberg, 2006*).

Многие из приведенных выше принципов Салберга широко используются отечественными реформаторами при планировании и осуществлении преобразований в сфере высшего образования. Но такой упрощенный подход кроме своих достоинств имеет существенный недостаток - он не учитывает традиционные для образования институты и социальный капитал, что возможно в среднесрочной перспективе приведет к значительным диспропорциям и негативным явлениям в реформируемой сфере.

Социальный капитал имеет значение

Университеты представляют собой организации, в стенах которых производится человеческий капитал, при этом значительная часть расходов в сфере высшего образования ассоциирована с персоналом (*Harvey et al., 2006; Salaran, 2010*). Например, в Южном федеральном университете затраты на оплату труда в 2015 году составили 50,1% от совокупных расходов университета¹. Сегодня для руководителей университетов первоочередной задачей становится демонстрация эффективности своих факультетов и подразделений. В погоне за рейтинговыми показателями проблемы, связанные с атмосферой внутри учебного заведения, формирование которой требует и ресурсов, и определенных усилий со стороны администрации университетов, часто уходят на второй план. Вместе с тем сплоченные коллективы с высоким уровнем доверия достигают более высоких научных и педагогических результатов (*Jonasson et al., 2014. P. 1, 3*).

В последнее время во всем мире университеты сталкиваются с необходимостью разрешать целый комплекс задач, сложности связаны со стремительно изменяющимися технологиями, а также диверсификацией знания, в том смысле, что все чаще приходится иметь дело с междисциплинарными и межнациональными проблемами. Усложнение связей во всех сферах человеческих отношений приводит к тому, что исследователю, который работает самостоятельно, довольно затруднительно проводить действительно качественное исследование и одновременно преподавать. Сегодня научная деятельность все больше требует кооперации внутри академического сообщества.

Необходимость кооперации побуждает акторов внутри академического сообщества формировать исследовательские группы, научные сообщества и ассоциации, все это улучшает качество социального капитала в высшем образовании.

Существует множество концепций для определения понятия «социальный капитал», в частности, в определении (*Morrow, 1999. P. 744*) с социальным капиталом ассоциируется ряд феноменов, в их числе социальные сети взаимодействий и социальная поддержка, доверие, коммуникабельность, сотрудничество, взаимовыручка, партнерство и общественная (гражданская) вовлеченность. Общественная (гражданская) вовлеченность подразумевает членство в различных группах, сообществах и ассоциациях, участие в процедурах выборов, иногда волонтерскую работу. Общественная вовлеченность продуцирует доверие, позволяет акторам понять существующие в среде действующие нормы, а также стимулирует процесс обмена знаниями и информацией (*Fuller, 2013. P. 133*). В работе Р. Патнэма (*Putnam, 2000*) акцент сделан на роли межличностных отношений, социальный капитал, согласно (*Putnam, 2000*), накапливается через взаимодействия в рамках социальных сетей за счет общественной вовлеченности акторов. Согласно (*Putnam, 2001*), социальный капитал связывает людей, принадлежащих к различным социальным группам, и создает среду, которая позволяет акторам добиваться намеченных целей более эффективными методами.

Несколько иная трактовка социального капитала получила отражение в работе П. Бурдьё (*Bourdieu, 1997*). Бурдьё рассматривал социальный капитал как ресурс, который доступен не всем подряд, а лишь тем индивидам, которые включены в определенные социальные группы (классы), немаловажное значение имеет идентификация и самоидентификация акторов с определенной социальной группой. Так, ценность социального капитала как ресурса, по Бурдьё, определяется размером социальной группы (класса), а также экономическим и культурным капиталом, которым располагают ее члены. Экономические факторы имеют решающее значение, когда речь идет о качестве социального капитала, для того чтобы сообщества и группы имели возможность развиваться, прежде всего, необходимы ресурсы, инвестирование в социальный капитал положительно сказывается на деятельности сообществ, групп и индивидов (*Fuller, 2013. P. 135*).

¹ См.: Отчет ректора М. А. Боровской о деятельности университета за 2015 год. (http://sfedu.ru/docs/rector/28_03_otchet_2015.pdf).

В работах (Курбатова, Левин и Каган, 2010; 2013) социальный капитал понимается как ресурс, основанный на доверии. Авторы выделили два типа социального капитала. Социальный капитал первого типа, или деперсонифицированное доверие, выступает в форме норм и правил поведения, общих для всех акторов. Социальный капитал второго типа проявляется в форме локальных групповых норм и правил и реализуется через персонифицированное доверие – в форме личных связей хозяйствующего субъекта. Он представляет собой запас контактов, позволяющих за счет локального взаимодействия обеспечивать устойчивость экономических акторов, повышать их конкурентоспособность за счет исключительного доступа к определенным видам экономических ресурсов. Структура социального капитала будет характеризоваться различными сочетаниями двух его типов (Курбатова, Левин и Каган, 2013. С. 113).

Согласно (Tonkaboni et al., 2013. P. 41), социальный капитал строится из трех ключевых компонентов: доверия, вовлеченности (укорененности) и социальной интеграции. Остановимся на каждом из аспектов более детально, учитывая специфику высшего образования.

Н. Луманн предложил выделять два аспекта доверия, разделяя межличностное доверие как отношение между сотрудниками внутри организации и системное доверие как доверие сотрудника к организации, в которой он работает (Luhmann, 1979). По Луманну, системное доверие является более долговечным - уровень системного доверия изменяется медленнее, чем межличностного.

Согласно (Hoy and Tschannen-Moran, 1999; 2003), доверие (и межличностное, и системное) основано на том, что вторая сторона по отношению к первой проявляет следующие качества: благожелательность, надежность, компетентность, честность и открытость. Эти основополагающие качества можно считать характеристиками доверия (Smith and Shoho, 2007. P. 127).

Под *благожелательностью* понимается уверенность в том, что благополучие доверяющего будет защищено тем, кому оказано доверие, это может быть и индивид, и социальная группа, и организация. В контексте высшей школы примером проявления благожелательности служит ситуация, когда опытный профессор является наставником для молодого преподавателя.

Надежность проявляется в том, в какой степени одна сторона отношений может положиться на другую тогда, когда это необходимо. Надежность также связывается с предсказуемостью, но не в том смысле, что одна сторона всегда знает, как именно поведет себя другая. Надежность подразумевает, что в ситуации, когда одна сторона зависит от другой, участник отношений, которому оказано доверие, поведет себя таким образом, чтобы доверяющий не пострадал или даже оказался в выигрыше. В рамках системы высшего образования данный аспект доверия может быть проиллюстрирован следующим примером: декан, как ранее обещал, обеспечивает факультет необходимыми ресурсами, надеясь в свою очередь на то, что сотрудники этого факультета будут усердно трудиться на благо университета.

Очень важным аспектом доверия является *компетентность*. В том случае, если сторона, которой оказано доверие, не обладает необходимыми знаниями и информацией для того, чтобы выполнять свои функции в полной мере, уровень доверия будет падать. Например, даже если сотрудники факультета верят в то, что интересы декана связаны, в первую очередь, с благополучием факультета, неумелые управленческие решения последнего скорее всего довольно быстро разрушат существующее доверие, по крайней мере части коллектива этого факультета. Чтобы поддерживать доверие на высоком уровне, руководители должны постоянно демонстрировать мастерство управления (Smith and Shoho, 2007. P. 127-128).

Честность как четвертый аспект доверия уменьшает транзакционные издержки, снижая необходимость постоянного обсуждения проблем насущных. Правдивая информация, которая позволяет сделать выводы о том, как обстоят дела в реальности, дает сотрудникам возможность понять, что от них необходимо в действительности. Действия сотрудников, таким образом, сообразны задачам организации, что позволяет разрешать их в более короткий срок.

И, наконец, *открытость* является неотъемлемым элементом доверия, в особенности в университетах. Включенность акторов в совещательный процесс и возможность открыто обсуждать проблемы и перспективы развития организации будут способствовать позитивным изменениям и позволят избежать того, что «все с легкостью нарушают правила игры, поскольку никто не знает точно, каковы они» (Грэхэм, 2014. С. 344).

Межличностное доверие подразумевает позитивные ожидания относительно действий других индивидов (Dirks and Ferrin, 2001). Позитивные ожидания в свою очередь соотносятся с убеждением о том, что действия другого человека или группы если и не принесут выгод, то хотя бы не будут вредоносными (Luhmann, 1988). Дефицит доверия в организации неизбежно порождает низкую самоотдачу сотрудников, поскольку в отсутствие доверия растет количество дезинформированных и увеличивается неопределенность (Smith and Shoho, 2007. P. 125), что влечет значительные издержки, так как потенциал работников не используется в полном объеме.

Если внутригрупповое доверие способствует повышению академической «эффективности» (Smith and Shoho, 2007. P. 126), то конфликты, вырастающие вследствие несовместимости интересов или различий между членами группы, напротив порождают напряженность, враждебность и неприятие, затрудняя, таким образом, процесс обмена знаниями и информацией (Jonasson et al., 2014. P. 2-3).

Исследуя внутриуниверситетскую среду и механизмы мотивации сотрудников, целесообразно использовать концепт вовлеченности или укорененности «job embeddedness», разработанный в работе (Mitchell et al., 2001). Степень вовлеченности сотрудника в рабочий процесс влияет на его намерение остаться в организации (университете, в частности) или покинуть ее. Вовлеченность формируется благодаря социальным сетям, которые «захватывают» индивида, и он принимает решение о том, чтобы остаться в организации. Согласно (Mitchell et al., 2001), вовлеченность или укорененность составляют три важных аспекта:

- во-первых, связи с другими людьми, коллективами и социальными группами;
- во-вторых, восприятие самим индивидом степени своей вовлеченности в деятельность организации и ожидания, основанные на самоидентификации и определении своей роли в рамках организационной структуры;
- наконец, индивидуальная оценка сотрудниками потерь, которые возникнут в результате увольнения.

Чем больше сотрудники мотивированы, чем больше у них возможностей для индивидуального роста, тем сильнее они испытывают чувство вовлеченности, встраиваемости в организационную среду. При этом объем ресурсов, затраченных на формирование среды, благоприятного климата внутри организации, напрямую связан с укреплением чувства вовлеченности у сотрудников. Обучение сотрудников и предоставление им права на самоуправление увеличивает продуктивность труда и укрепляет чувство вовлеченности (Rhoades and Eisenberger, 2002; Fatima et al., 2015. P. 422-424).

Организации сферы образования часто не могут использовать рыночные стимулы и рыночную координацию. Однако недоступность рыночных стимулов не означает отсутствие соперничества и конкуренции, формирующих сильные стимулы. Процессы самоорганизации в различных типах организаций могут формировать долгосрочные стимулы, основанные, например, на институте репутации.

Доверие связано с предсказуемостью для актора ответных действий его социального окружения. Поэтому в рамках организации акторы заинтересованы в понимании основных направлений эволюции организационной структуры. Если институциональные и организационные изменения воспринимаются акторами как бессистемные и беспорядочные, это будет приводить к снижению уровня доверия. В данном контексте доверие может быть рассмотрено в связи с процессом самоидентификации акторов с организацией.

Успех институциональных изменений в организации во многом зависит от того, как понимает новые правила персонал. Каждая организация обладает специфическим социальным капиталом. Такие сферы, как образование и наука также предполагают наличие традиционных специфических институтов и механизмов саморегулирования, что позволяет, в частности, использовать преимущества академических свобод в плане формирования стимулов и мотивации.



Рис. 1. Социальный капитал в сфере образования

Формализм и реформы в образовании

Одной из причин бюрократизации и формализации управленческих процессов является желание повысить эффективность функционирования организаций. Однако достижение эффективности связано с двумя моментами: во-первых, стимулами (как положительными, так и отрицательными), во-вторых, проблемой координации. Проблема координации на рынках и в организациях связана с вопросами генерации и использования явного и неявного знания (Хайек, 2000; Oguz, 2010; Вольчик, 2011).

Для того чтобы оценить, насколько «эффективно» работает отдельно взятый ученый или коллектив исследователей, в академической среде получили распространение различные рейтинги, основанные на индикативных количественных показателях и расчетных коэффициентах. В течение последних двадцати лет различные методики количественной оценки эффективности труда постепенно проникали в сферу высшего образования во многих странах мира. Мировой опыт свидетельствует о том, что использование рейтингов ассоциировано со следующими проблемами в образовании:

- университеты перестают быть автономными, практически не могут самостоятельно принимать решения;
- ограничиваются академические свободы;
- образовательный процесс бюрократизируется;
- образование перестает быть общественным благом (становится услугой) (Sidhu, 2008. P. 69).

Необходимо принимать во внимание тот факт, что количественные практики оценки эффективности труда в образовании не нейтральны. Они формируют ожидания, стимулы, поведенческие модели и ценности, способствуют созданию новых принципов функционирования организации (Sidhu, 2008. P. 74). Разрабатываемые под влиянием власти и научных авторитетов индикативные показатели и коэффициенты используются зачастую для того, чтобы измерить то,

что измерить нельзя. Мания все считать оборачивается тем, что формальной оценке подвергается даже процесс передачи неявного знания. Проблема состоит в том, что репутационные механизмы и такие институты, как рецензирование работ внутри академического сообщества (peer-review), также вытесняются цифрами. Совершенствование рейтингов и все попытки сделать их еще более изощренными и сложными приводят лишь к тому, что поле для интервенций в высшее образование только расширяется (*Sidhu, 2008. P. 71*).

Согласно (*Power, 2004*), системы количественной оценки производительности труда создаются с тем, чтобы определить, что именно считать эффективным, направить внимание управленцев в определенное русло и послужить толчком для изменений в поведении, нежели отразить тот или иной феномен правдиво (*Power, 2004. P. 776*). Задача социальных наук состоит в том, чтобы раскрыть черный ящик, скрывающий суть систем количественной оценки производительности труда, доказать противоестественность использования подобных систем и объяснить необходимость использования принципов общественных наук, роль которых была сведена к минимуму при создании этих инструментов контроля (*Power, 2004. P. 778*).

В случае университетов, внедрение рейтингов и подобных им систем оценки эффективности опасно тем, что приводит к необходимости абстрагироваться от специфических особенностей каждого университета в отдельности и формировать некий пул характеристик, которыми должен обладать каждый университет, просто для того, чтобы была возможность сравнить его с другими по четко определенным параметрам (*Sidhu, 2008. P. 75*).

В погоне за рейтинговыми показателями происходит подмена стимулов. Ученые пытаются опубликовать свои статьи и монографии в более короткий срок, с тем чтобы вовремя отчитаться, что не может не сказаться на качестве публикуемых работ. Количество работ, индексируемых в ведущих наукометрических базах часто заменяет их качество. Там, где господствуют рейтинги как основной измеритель продуктивности ученого и преподавателя, там исследователь вынужден включаться в «битву за показатель». Таким образом, нарушается естественный ритм исследовательской работы, смещается горизонт планирования, все исследование теперь подчинено только срокам сдачи отчетности, поэтому сотрудникам университетов все чаще приходится страдать от недальновидности или шорт-термизма (short-termism). Необходимость регулярно отчитываться о проделанной работе за определенный период времени, например за последние три-пять лет, создает проблемы молодым исследователям и тем, кто по вполне объективным причинам на некоторое время выпадают из исследовательской деятельности, особенно эта проблема касается женщин (*Sidhu, 2008. P. 79*).

Формализация и меняющиеся ключевые показатели развития неизбежно искажают и изменяют устойчивые поведенческие паттерны и разрушают социальный капитал в образовательных организациях, что может сказаться как на качестве предоставляемых услуг, так и продуктивности в среднесрочном и долгосрочном периодах. Как справедливо отмечает В. Тамбовцев: «...услуги образования – это доверительные блага, производство которых с точки зрения эффективности и качества целесообразно организовывать так, чтобы сильные экономические стимулы не искажали поведения производителей этих услуг, не генерировали работу на показатель» (*Тамбовцев, 2015б. С. 67*).

Совершенно естественно, что существующие системы рейтингов не совершенны, «за бортом» может оказаться и уважаемый профессор, которого менеджеры университета посчитают «непродуктивным» и «сложным» сотрудником, поскольку тот просто не станет работать «для показателя» и не будет разбираться в тонкостях индексов цитирования, и обычный преподаватель, труд которого оплачивается невысоко. Последний, скорее всего, будет завален проверкой студенческих работ, проведением практических занятий и заполнением отчетов, что не будет оказывать влияние на его рейтинг (*Sidhu, 2008. P. 81*).

Проблемы, связанные с применением рейтингов в высшем образовании, связаны с тем, что дискредитируется ряд ценностей академического сообщества. Вместе с тем именно за счет разделяемых внутри сообщества ценностей можно добиться его интеграции. Социальная интеграция как третий элемент, формирующий социальный капитал, строится на ценностных, культурных и этических установках (Tonkaboni et al., 2013. P. 42), которые, как правило, остаются неизменными в течение длительного времени и, благодаря этому, «цементируют» отношения внутри сообществ.

Реформы и адаптивное поведение основных акторов в сфере высшего образования

Эмпирическое исследование адаптивного поведения основано на 50 глубинных полуструктурированных интервью представителей разных уровней сферы российского образования – бакалавров, магистров, преподавателей и руководителей в 10 вузах и филиалах г. Ростова-на-Дону и Ростовской области: Южном федеральном университете (г. Ростов-на-Дону), Ростовском государственном экономическом университете (РИНХ) (г. Ростов-на-Дону), Инженерно-технологической академии ЮФУ (г. Таганрог), Донском государственном техническом университете (г. Ростов-на-Дону), Институте сферы обслуживания и предпринимательства (филиал ДГТУ в г. Шахты), Донском государственном аграрном университете (п. Персиановский), филиале ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)» (г. Миллерово), Гуковском институте экономики и права (филиал ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)» в г. Гуково), филиале ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» (г. Новошахтинск), Южно-Российском государственном политехническом университете (НПИ) (г. Новочеркасск).

В данной работе мы применяем качественные методы для исследования адаптивного поведения и институциональной среды в университетах Ростовской области. В качестве основного инструмента мы использовали метод полуструктурированного интервью – исследовательского интервью, основанного на обыденном разговоре, но являющегося профессиональной беседой (Квале, 2003. С. 15). Понимания регулярностей в исследуемой сфере можно достичь на основе качественных данных (Ефимов, 2016). Выявление институтов, действующих правил и поведенческих паттернов, релевантных для акторов, сопряжено с исследованием дискурсов, историй (нарративов) и мнений, что определяет выбор указанной методологии, позволяющей охватить множество взглядов собеседников на одни и те же проблемы (Квале, 2003. С. 17-19). Действительно, в процессе проведения включенного наблюдения и интервью зачастую проявляются неформальные, неочевидные аспекты той или иной проблемы (Резерфорд, 2012. С. 102), и существует возможность понять и выявить стимулы и антистимулы акторов.

Мы уже писали выше о том, что качество внутренней среды в организации, внутренний климат и атмосфера определяют возможности для достижения высоких научных и педагогических результатов. В процессе проведения глубинных полуструктурированных интервью с преподавателями и руководителями вузов, а также со студентами, был задан вопрос о том, как изменилась атмосфера в их учебном заведении в ответ на проводимые реформы и внедряемые новшества. Картина, полученная в результате исследования (см. рис. 2), не может не огорчать. Большинство преподавателей отмечают, что атмосфера в их учебном заведении стала более напряженной: *«Как вы думаете, какая будет атмосфера в преподавательской среде, если у нас раньше было более 60 преподавателей, а потом пришла команда оставить 30? <...> Какой в этой ситуации может быть нормальный климат? <...> Людей увольняют, ведутся какие-то игры...»* (проф., д-р хим. наук, 73 года); *«Есть те, кто находится в панике, боясь сокращения. Они нагнетают напряжение. Другие тихо строят подковерные интриги»* (доц., канд. филос. наук, 39 лет); *«Отмечу ухудшение атмосферы - все замучены постоянными требованиями, ростом формализма, в условиях насаждаемой конкуренции идет*

«борьба за выживание», обостряются конфликты» (доц., канд. экон. наук, 36 лет); «Атмосфера ухудшилась, исчезло дружелюбие, у некоторых коллег проявились негативные черты, особенно в условиях сокращения кадров» (доц., канд. ист. наук, 46 лет).

Необходимо отметить, при всем при этом, что руководители настроены гораздо более позитивно: «Наш вуз славится своим корпоративным духом. Могу сказать, что у нас сильная корпоративная культура. И несмотря на все трудности, атмосфера остается нормальной, а отношения теплыми» (проф., д-р экон. наук, 67 лет); «Атмосфера особо не изменилась, как уже рассказывал – в общем-то, у нас такая, не агрессивная в целом, атмосфера» (проф., д-р экон. наук, 76 лет).

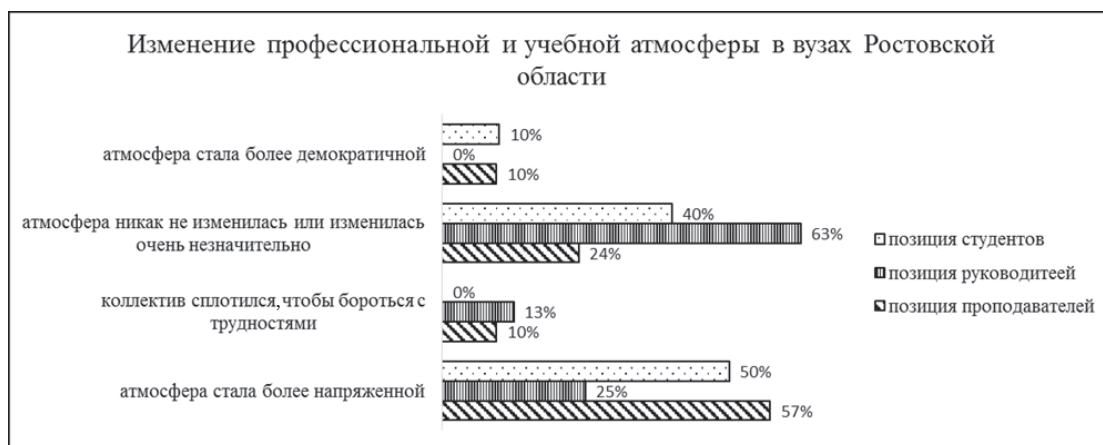


Рис. 2. Изменение профессиональной и учебной атмосферы в вузах Ростовской области

Что касается студентов, половина опрошенных полагает, что атмосфера в их учебном заведении стала более напряженной: «Студенты буквально дерутся за баллы, быстро разбирают темы для работ, подставляют, пытаются понравиться преподавателям, ведут себя нагло» (студент бакалавриата, экон. фак-т, 20 лет); «Студенты работают на баллы, у многих мысли только о баллах, но, конечно, не у всех, у нас есть ребята очень увлеченные. Преподаватели как относились часть – очень заботливо, внимательно, часть – с недовольством и придирками, так и есть. Лаборантов у нас все меньше, и они звереют» (студент бакалавриата, хим. фак-т, 20 лет).

Таким образом, на сегодняшний день сложнее всего в системе высшего образования приходится преподавателям, они вынуждены адаптироваться к новым требованиям, становиться более «производительными», соответствовать требованиям рейтингов. Мы постарались выяснить, каким образом преподаватели адаптируются к нововведениям. Анализ интервью с преподавателями позволил выделить четыре паттерна адаптивного поведения, проиллюстрированных на рис. 3.

Усиление бюрократизации образовательного процесса и увеличение административной нагрузки в организациях высшего образования, как результат проводимых реформ, было признано преподавателями вузов Ростовской области наиболее значимым институциональным изменением (Вольчик и др., 2015).

Позиция преподавателей в отношении усиления контроля в сфере высшего образования выявляется вполне четко и однозначно: «Трудно себе представить, куда же еще сильнее? Зачем столько руководителей, начальников? Результат – «разбухший» управленческий аппарат. Сами [руководители] не готовы к этим изменениям, это порождает многократное переделывание документации и использование её только при внешних проверках» (доц., канд. физ.-мат. наук, 60 лет); «Появилось больше бюрократических ненужных процедур. Есть подозрение,

что не все отчеты находят своего читателя» (доц., канд. экон. наук, 38 лет). «Занимаемся не образовательным процессом, а отчетностью по оценочным и контрольным процедурам» (проф., д-р экон. наук, 48 лет).

Увеличение контрольных процедур порождает замкнутый круг «контроля контролеров» и отбивает у сотрудников университетов всякое желание творчески относиться к своей профессии. Большинство преподавателей принимают изменения и новшества, поскольку не видят другого выхода, им приходится приспосабливаться, есть и те, кто не знает, как адаптироваться (см. рис. 3). Основная проблема состоит в том, что адаптация в большинстве случаев происходит пассивно, через слепое следование новым правилам без понимания, для чего они, собственно, создавались и на что направлены. Такая адаптация через послушание может привести к ярко выраженному оппортунизму (Уильямсон, 1993) в преподавательской среде, что находит отражение в дискурсах: «Я, поняв бессмысленность бюрократической работы, решила расслабиться и перестать относиться к этому внимательно и серьезно» (доц., канд. филос. наук, 39 лет); «Я перестану относиться к процессу организации учебной деятельности творчески. Теперь нам спускают приказы и указы, и я, как добросовестный, законопослушный работник, должна их выполнять. Я стараюсь не задумываться об адекватности решений» (доц., канд. хим. наук, 36 лет); «К изменениям приходится адаптироваться. В противном случае – уволят» (проф., д-р физ.-мат. наук, 61 год).



Рис. 3. Адаптация преподавателей к институциональным и организационным изменениям

Анализ факторов, удерживающих преподавателей в сфере высшего образования, оказывающих влияние на укорененность сотрудников в организации («job embeddedness»), еще раз подтвердил распространенную гипотезу о том, что материальные стимулы не играют значительной роли для людей, которые работают в системе высшего образования (Курбатова, 2013). Ни разу интервьюируемые преподаватели не сказали о том, что в вузе их удерживает заработная плата (см. табл. 1).

Кризис в высшем образовании отражает тот факт, что значительный удельный вес (0,36) приходится на факторы, не связанные напрямую с профессиональным развитием преподавателя, рождающие отрицательные стимулы в среде высшего образования. Среди таких факторов работа «по привычке», отсутствие опыта в других сферах, боязнь остаться невостребованным на рынке труда, нежелание «сидеть дома» и некая надежда на то, что ситуация улучшится. Отдельно стоит сказать о столь ценном для преподавателей гибком графике. Мы также отнесли его к числу факторов, не связанных с профессиональным развитием, поскольку все наши респонденты, называющие гибкий график в качестве

удерживающего фактора при ответе на вопрос «Какие факторы удерживают Вас в системе высшего образования?», подчеркивали, что гибкий график для них – это способ сочетать семейные обязанности и работу: «У меня трое детей, есть муж. Меня устраивает нагрузка» (доц., канд. экон. наук, 41 год); «Наличие детей и более-менее гибкий график [удерживают в системе высшего образования]» (доц., канд. экон. наук, 40 лет).

Таблица 1

Факторы, удерживающие преподавателей в системе высшего образования

Факторы	Частота упоминания фактора в дискурсе акторов, удельный вес
люблю заниматься наукой, научным творчеством	0,27
люблю студентов	0,23
гибкий график	0,15
быстро вижу результат своего труда	0,10
привычка, нет другого опыта, боюсь остаться невостребованным в другой сфере	0,10
есть надежда на то, что ситуация улучшится	0,09
работа считается престижной	0,04
не хочу сидеть дома	0,02

Проведенный анализ дискурсов руководителей и преподавателей позволяет сделать вывод о том, что уровень доверия внутри вузов остается на низком уровне. Мы предлагали интервьюируемым назвать тех людей или организации, к кому или куда они могут обратиться в случае нарушения своих профессиональных прав, распределение ответов (см. рис. 4) иллюстрирует дефицит доверия внутри вузов, лишь 27% интервьюируемых преподавателей и руководителей вузов будут решать проблему внутри организации, с помощью ректора, руководства вуза или профсоюза, подавляющее большинство воспользуется помощью «на стороне» или же вовсе чувствует свою незащищенность, 23% интервьюируемых говорят о том, что не могут обратиться ни к кому. Этот печальный факт в явном виде отражает недостаток институциональной поддержки в сфере высшего образования.



Рис. 4. Анализ ответов преподавателей и руководителей на вопрос интервью «К кому (куда) Вы можете обратиться в случае нарушения Ваших профессиональных прав?»

В случае студентов ситуация обстоит гораздо более оптимистично (см. рис. 5), 65% интервьюируемых постараются решить проблему внутри организации, не прибегая к помощи из вне, однако четверть респондентов либо вовсе не имеет представления о том, куда можно обратиться в случае, если имеет место нарушение прав студента, или же настроена скептически, полагая, что проблему не удастся решить, прибегнув к чьей-либо помощи.



Рис. 5. Анализ ответов студентов на вопрос интервью «К кому (куда) Вы можете обратиться в случае нарушения Ваших прав?»

Социальные ценности и прежде всего академические свободы, как отмечают респонденты, все больше размываются под гнетом формализма, направленного на достижение целевых показателей любой ценой. Преподаватели отмечают, что критерии успешности становятся исключительно формальными и постепенно вытесняют академические ценности: «Они стали более формальными, все меньше академических свобод и все меньше неформальных форм коммуникации между преподавателями. Нет научных семинаров и заседаний. <...> В самом министерстве вместо ненужных регламентов уделит бы внимание снижению издержек административных за счет дерегулирования и включения репутации. Упразднил бы ВАК и разрешил бы вузам присваивать докторские степени» (проф., д-р экон. наук, 48 лет).

Внедрение форм управления в организациях высшего образования по образцу управления бизнесом при отсутствии четких ценовых индикаторов эффективности неизбежно приводит к бюрократизации и формализации: «... Помимо бюрократических и социально-организационных вещей, связанных с оценкой деятельности преподавателей, вот этим рейтингом, преподавателям еще приходится тратить время на работу с какими-то заданиями сверху, не всегда, кстати сказать, продуманными и адекватными. <...> Считаю, что для повышения качества образовательной услуги нужно не мешать работать. Это связано с бюрократизацией учебного процесса, с необходимостью написания бесчисленного количества рабочих программ. Я понимаю, что есть некие необходимые вещи, но не надо искусственно создавать препятствия и заставлять писать рабочие программы, когда они только что были написаны, и их нужно было опять переделывать по чьему-то «гениальному» распоряжению, пока мне даже недоступна информация чьему» (доц., канд. хим. наук, 36 лет).

Зачастую недооценивается роль самоорганизации и самоконтроля при создании устойчивых стимулов для развития профессорско-преподавательского состава: «С точки зрения стимулирования преподавательского труда, если представить себе идеальную ситуацию, когда все увлечены наукой и образовательным процессом, преподавательский образ жизни – это свобода. Она может и испортить, и когда какой-то излишний контроль, и когда недостаток контроля – тоже. Поэтому в образовательной сфере важна самоорганизация. Самоконтроль. Наука, преподавание – это пространство для самореализации. Она хороша при наличии самодисциплины» (доц., канд. экон. наук, 62 года).

Погоня за эффективностью, ассоциируемой с выполнением спущенных сверху показателей, привносит в академическую среду ощущение перманентных изменений. В этом случае важным фактором является понимание акторами смысла

и направленности изменений, как отмечал Р. Коуз, индивиды нуждаются в институтах, которые они способны понять, с которыми у них есть опыт работы (Интервью с Р. Коузом, 1999. С. 21). Преподаватели отрицательно относятся к изменениям именно из-за того, что не понимают их направленности и значимости: «Самая большая сложность – это бюрократия. Мы сегодня работаем в царстве бюрократии, кошмар какой-то. <...> Наши бюрократический аппарат ссылаются на нормативы, тонкостей никто не знает. Организуют все эти изменения, по-видимому, гуманитарии, которые не знают и не понимают тонкостей образовательного процесса в рамках естественнонаучных дисциплин. У нас все временное, но это временное зачастую становится постоянным. У меня такое впечатление, что все эти временные трансформации приняли такой постоянный характер. Нет точек опоры. У нас лучшее – враг хорошему. Не успели привыкнуть к чему-то, уже придумали что-то «лучше». Все время суета, которая с самых верхов спускается сюда, а местная бюрократия тоже начинает все менять» (проф., д-р хим. наук, 50 лет).

Несколько заключительных замечаний

В рамках поведенческой экономики подчеркивается тот факт, что человек очень часто обладая ограниченной рациональностью при принятии решений попадает в ловушки поведенческих искажений (behavioral biases) (Kahneman, 2011), которые могут приводить к иррациональному поведению и неоптимальным экономическим и управленческим решениям. В предыдущей работе (Вольчик, Филоненко и Кривошеева-Медянцева, 2015) мы отмечали, что именно эволюционно сложившиеся институты и устойчивые поведенческие паттерны могут использоваться акторами, чтобы избежать когнитивных и поведенческих ловушек.

В случае планирования и проведения реформ в сфере образования возможно имело бы смысл больше учитывать те ценности и институты, которые укоренены в университетской среде. Безусловно, модернизация образования необходима и развитие физических и социальных технологий неизбежно сказываются на организации и сущности образовательного процесса. Но фактор институциональной инерции, базирующийся на асинхронности институциональных изменений, с одной стороны, и технологических, и административных — с другой, делает значимыми исследования институтов, а также специфической трактовки и понимания акторами изменений правил и механизмов регулирования и самоорганизации. И здесь важнейшую роль может сыграть широкий делиберативный процесс в рамках академического сообщества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Вольчик В. В. (2011). Институты, экономическая координация и неявное знание // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 9, № 2, с. 17-22.
- Вольчик В. В. (2012). Проблема доверия и модернизация институтов // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 10, № 2, с. 12-18.
- Вольчик В. В., Филоненко Ю. В. и Кривошеева-Медянцева Д. Д. (2015). Адаптивная рациональность, адаптивное поведение и институты // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 7, № 4, с. 138-155.
- Грэхэм Л. (2014). Сможет ли Россия конкурировать? История инноваций в царской, советской и современной России. М.: Манн, Иванов и Фербер.
- Ефимов В. М. (2016). Экономическая наука под вопросом: иные методология, история и исследовательские практики: Монография. М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М.
- Интервью с Р. Коузом. (1999). // *Квартальный бюллетень Клуба экономистов*, Вып. 1, № 4.
- Квале С. (2003). Исследовательское интервью. М.: Смысл.

Курбатова М. В. (2013). Не только зарплата: преподаватели вузов на пути к превращению в «винтик» производства образовательных услуг // *ЭКО*, № 10, с. 110-122.

Курбатова М. В., Левин С. Н. и Каган Е. С. (2010). Структура социального капитала как фактор институционального развития региона // *Общественные науки и современность*, № 6, с. 37-51.

Курбатова М. В., Левин С. Н. и Каган Е. С. (2013). Структура социального капитала предпринимателей в их взаимодействии с региональной властью // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 5, № 4, с. 108-126.

Мизес Л. (2006). Бюрократия. Запланированный хаос. Челябинск: Социум.

Резерфорд М. (2012). Полевые, тайные и включенные наблюдатели в американской экономике труда: 1900-1930 годы // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 10, № 4, с. 91-106.

Тамбовцев В. Л. (2015а). Социальная политика: нерешенная задача научного обоснования // *Общественные науки и современность*, № 6, с. 5-13.

Тамбовцев В. Л. (2015б). О научных основаниях реформ в сфере высшего образования // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*, № 2, с. 66-70.

Уильямсон О. (1993). Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THESIS*, Вып. 3, с. 39-49.

Хайек Ф. А. (2000а) Использование знания в обществе. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изогран.

Хайек Ф. А. (2000б). Экономический расчет при социализме (III): конкурентное «решение». Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изогран.

Bourdieu P. (1997). "The Forms of Social Capital." In *Education, Culture, Economy, Society*, edited by A. Halsey, H. Lauder, P. Brown, and A. Stuart-Wells. Oxford: Oxford University Press.

Fatima M., Shafique M., Qadeer F. and Ahmad R. (2015). HR Practices and Employee Performance Relationship in Higher Education: Mediating Role of Job Embeddedness, Perceived Organizational Support and Trust // *Pakistan Journal of Statistics and Operation Research*, vol. 11, no. 3, pp. 421-439.

Fuller C. (2014). Social Capital and the role of trust in aspirations for higher education // *Educational Review*, vol. 66, no. 2, pp. 131-147.

Harvey M. G., Sigerstad T., Kuffel T. S., Novicevic M. M. and Keaton P. N. (2006). Faculty role categories: A dean's management challenge // *Journal of Education for Business*, vol. 81, no. 4, pp. 230-236.

Hoy W. K. and Tschannen-Moran M. (1999). Five faces of trust: An empirical confirmation in urban elementary schools // *Journal of School Leadership*, no. 9, pp. 184-208.

Hoy W. K. and Tschannen-Moran M. (2003). The conceptualization and measurement of faculty trust in schools: The omnibus T-scale. In W. Hoy & C. Miskel, (Eds.), *Studies in leading and organizing school*, pp. 181-208. Greenwich, CT: Information Age Publishing.

Jonasson C., Normann J. and Laurant J. (2014). Faculty trust, conflict and the use of knowledge in an international higher education context // *Journal of Educational Sciences and Psychology*, vol. IV, no. 2, pp. 1-14.

Kahneman D. (2011). *Thinking, fast and slow*, New York: Farrar, Straus and Giroux.

Luhmann N. (1979). *Trust and power*. Chichester: Wiley.

Luhmann N. (1988). Familiarity, confidence and trust: problems and alternatives. In D.G. Gambetta (Ed.), *Trust: making and breaking cooperative relations*, pp. 94-107. New York: Blackwell.

- Mitchell T. R., Holtom B. C., Lee T. W., Sablinski C. J. and Erez M. (2001). Why people stay: Using job embeddedness to predict voluntary turnover // *Academy of Management Journal*, vol. 44, no. 6, pp. 1102-1121.
- Morrow V. (1999). Conceptualising Social Capital in Relation to the Well Being of Children and Young People: A Critical Review // *The Sociological Review*, vol. 47, no. 4, pp. 744-765.
- Oguz F. (2010). Hayek on tacit knowledge // *Journal of Institutional Economics*, vol. 6, no. 2, pp. 145-165.
- Power M. (2004). Counting, control and calculation: reflections on measuring and measurement // *Human Relations*, vol. 57, no. 6, pp. 765-783.
- Putman R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- Putnam R. (2001). Social capital: Measurement and consequences // *Canadian Journal of Policy Research*, vol. 2, no. 1, pp. 41-51.
- Rhoades L. and Eisenberger R. (2002). Perceived organizational support: a review of the literature // *Journal of Applied Psychology*, vol. 87, no. 4, pp. 698-714.
- Sahlberg P. (2006). Education Reform for Raising Economic Competitiveness // *Journal of Educational Change*, vol. 7, no. 4, pp. 259-287.
- Salaran M. (2010). Research productivity and social capital in Australian higher education // *Higher Education Quarterly*, vol. 64, no. 2, pp. 133-148.
- Sidhu R. (2013). Risky custodians of trust: Instruments of quality in higher education // *International Education Journal: Comparative Perspectives*, vol. 9, no. 1, pp. 69-84.
- Smith P. A. and Shoho A. R. (2007). Higher Education Trust, Rank and Race: A Conceptual and Empirical Analysis // *Innovative Higher Education*, no. 32, pp. 125-138.
- Tonkaboni F., Yousefy A. and Keshtiaray N. (2013). Description and Recognition the Concept of Social Capital in Higher Education System // *International Education Studies*, vol. 6, no. 9, pp. 40-50.

REFERENCES

- Bourdieu P. (1997). "The Forms of Social Capital." In *Education, Culture, Economy, Society*, edited by A. Halsey, H. Lauder, P. Brown, and A. Stuart-Wells. Oxford, Oxford University Press.
- Fatima M., Shafique M., Qadeer F. and Ahmad R. (2015). HR Practices and Employee Performance Relationship in Higher Education: Mediating Role of Job Embeddedness, Perceived Organizational Support and Trust. *Pakistan Journal of Statistics and Operation Research*, vol. 11, no. 3, pp. 421-439.
- Fuller C. (2014). Social Capital and the role of trust in aspirations for higher education. *Educational Review*, vol. 66, no. 2, pp. 131-147.
- Graham L. (2014). Can Russia compete? A history of innovation in tsarist, Soviet and modern Russia. Moscow, Mann, Ivanov and Ferber Publ. (In Russian).
- Harvey M. G., Sigerstad T., Kuffel T. S., Novicevic M. M. and Keaton P. N. (2006). Faculty role categories: A dean's management challenge. *Journal of Education for Business*, vol. 81, no. 4, pp. 230-236.
- Hayek F. A. (2000a). *Socialist Calculation III: The Competitive "Solution". Individualism and Economic Order*. Moscow, Publ. House Izogran. (In Russian).
- Hayek F. A. (2000b). *The Use of Knowledge in Society. Individualism and Economic Order*. Moscow, Publ. House Izogran. (In Russian).
- Hoy W. K. and Tschannen-Moran M. (1999). Five faces of trust: An empirical confirmation in urban elementary schools. *Journal of School Leadership*, no. 9, pp. 184-208.
- Hoy W. K. and Tschannen-Moran M. (2003). The conceptualization and measurement of faculty trust in schools: The omnibus T-scale. In W. Hoy & C. Miskel, (Eds.), *Studies in Leading and Organizing School*, pp. 181-208. Greenwich, CT, Information Age Publishing.

Interview with R. Coase. (1999). *Quarter Bulletin of the Club of Economists*, issue 1, no. 4. (In Russian).

Jonasson C., Normann J. and Lauring J. (2014). Faculty trust, conflict and the use of knowledge in an international higher education context. *Journal of Educational Sciences and Psychology*, vol. IV, no. 2, pp. 1-14.

Kahneman D. (2011). *Thinking, fast and slow*, New York, Farrar, Straus and Giroux.

Kurbatova M. V. (2013). Not Only Wages: Professors of Universities on the Way to Become a Cog in the Education Machine. *ECO*, no. 10, pp. 110-122. (In Russian).

Kurbatova M. V., Levin S. N. and Kagan E. S. (2010). The Structure of Social Capital as the Factor of Social Development of the Region. *Social Sciences and Modernity*, no. 6, pp. 37-51. (In Russian).

Kurbatova M. V., Levin S. N. and Kagan E. S. (2013). The Structure of Entrepreneurs' Social Capital in Their Interaction with Regional Authorities. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 4, pp. 108-126. (In Russian).

Kvale S. (2003). *The qualitative research interview*. Moscow, Publ. House Smysl. (In Russian).

Luhmann N. (1979). *Trust and power*. Chichester, Wiley.

Luhmann N. (1988). Familiarity, confidence and trust: problems and alternatives. In D.G. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, pp. 94-107. New York, Blackwell.

Mises L. (2006). *Bureaucracy. Planned Chaos*. Chelyabinsk, Publ. House Socium. (In Russian).

Mitchell T. R., Holtom B. C., Lee T. W., Sablinski C. J. and Erez M. (2001). Why people stay: Using job embeddedness to predict voluntary turnover. *Academy of Management Journal*, vol. 44, no. 6, pp. 1102-1121.

Morrow V. (1999). Conceptualising Social Capital in Relation to the Well Being of Children and Young People: A Critical Review. *The Sociological Review*, vol. 47, no. 4, pp. 744-765.

Oguz F. (2010). Hayek on tacit knowledge. *Journal of Institutional Economics*, vol. 6, no. 2, pp. 145-165.

Power M. (2004) Counting, control and calculation: reflections on measuring and measurement. *Human Relations*, vol. 57, no. 6, pp. 765-783.

Putman R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York, Simon and Schuster.

Putnam R. (2001). Social capital: Measurement and consequences. *Canadian Journal of Policy Research*, vol. 2, no. 1, pp. 41-51.

Rhoades L. and Eisenberger R. (2002). Perceived organizational support: a review of the literature. *Journal of Applied Psychology*, vol. 87, no. 4, 698-714.

Rutherford M. (2012). Field, Undercover, and Participant Observers in US Labor Economics, 1900-1930. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no. 4, pp. 91-106. (In Russian).

Sahlberg P. (2006). Education Reform for Raising Economic Competitiveness. *Journal of Educational Change*, vol. 7, no. 4, pp. 259-287.

Salaran M. (2010). Research productivity and social capital in Australian higher education. *Higher Education Quarterly*, vol. 64, no. 2, pp. 133-148.

Sidhu R. (2013). Risky custodians of trust: Instruments of quality in higher education. *International Education Journal: Comparative Perspectives*, vol. 9, no. 1, pp. 69-84.

Smith P. A. and Shoho A. R. (2007). Higher Education Trust, Rank and Race: A Conceptual and Empirical Analysis. *Innovative Higher Education*, no. 32, pp. 125-138.

Tamboutsev V. L. (2015a). Social Policy: Unresolved Problem of Scientific Justification. *Social Sciences and Modernity*, no. 6, pp. 5-13. (In Russian).

Tamboutsev V. L. (2015b). The Scientific Basis for the Higher Education Reforms. *Omsk University Bulletin. Series «Economics»*, no. 2, pp. 66-70. (In Russian).

Tonkaboni F., Yousefy A. and Keshtiaray N. (2013). Description and Recognition the Concept of Social Capital in Higher Education System. International Education Studies, vol. 6, no. 9, pp. 40-50.

Volchik V. V. (2011). Institutions, Economic Coordination and Tacit Knowledge. TERRA ECONOMICUS, vol. 9, no. 2, pp. 17-22. (In Russian).

Volchik V. V. (2012). The issue of confidence and institutional modernization. TERRA ECONOMICUS, vol. 10, no. 2, pp. 12-18. (In Russian).

Volchik V. V., Filonenko Yu. V. and Krivosheeva-Medyantseva D. D. (2015). Adaptive Rationality, Adaptive Behavior and Institutions. Journal of Institutional Studies, vol. 7, no. 4, pp. 138-155. (In Russian).

Williamson O. (1993). Behavioral preconditions of modern economic analysis. THESIS, issue 3, pp. 39-49. (In Russian).

Yefimov V. M. (2016). Economic science in question: another methodology, history and research practices. Moscow, KURS: INFRA-M Publ. (In Russian).

ОРИГИНАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА ПЕРИПЕТИИ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ Г. И. ХАНИНА)

ДИДЕНКО ДМИТРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ*,

*кандидат исторических наук,
аналитик 1 категории, государственная корпорация «Банк развития и
внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», г. Москва,
старший научный сотрудник, Институт социологии РАН, г. Москва,
e-mail: ddidenko@bloomberg.net*

В статье рассматриваются ключевые аспекты отечественной экономической истории в преломлении суждений и оценок, предлагаемых в фундаментальном и оригинальном 3-томном труде Г. И. Ханина. Отмечаются такие сильные стороны данной работы, как ее фундаментальность, энциклопедичность, широкая информационная база, научная добросовестность, критическая оценка достоверности различных показателей советской и постсоветской статистики. Обращается внимание на профессионализм автора в проведении анализа различных отраслей и секторов национальной экономики. В то же время признаются спорными и нуждающимися в корректировке основные выводы Г. И. Ханина о высокой эффективности централизованно управляемой экономики и исторической неудаче ее рыночной трансформации. Наряду с конкретно-историческими аспектами, освещенными в работе Г. И. Ханина, в статье обсуждается комплекс связанных с ними методологических вопросов: о возможности выбора альтернатив исторического развития, вызовах к модернизации и силе институциональной инерции, критериях эффективности социально-экономических трансформаций, влиянии идеологий на выработку и реализацию экономической политики.

Ключевые слова: национальная экономика; институты; модернизация; централизованная экономика; экономические реформы; рыночная экономика; макроэкономическая статистика; экономическая мысль.

THE INDIVIDUAL VIEW ON THE COMPLEXITIES OF THE NATIONAL ECONOMY MODERNIZATION (REFLECTIONS ON THE BOOK BY G. I. KHANIN)

DIDENKO DMITRY, V.**,

*Candidate of Historical Sciences (PhD),
Senior Analyst, State Corporation 'Bank for Development and Foreign Economic Affairs
(Vnesheconombank)', Moscow,
Senior researcher, Institute of Sociology, Russian Academy of Sciences, Moscow,
e-mail: ddidenko@bloomberg.net*

* Содержание статьи выражает личное мнение автора и может не совпадать с позицией указанных организаций.

** The contents of the paper express the author's own views which are not necessarily shared by the institutions of his affiliation.

The paper is based on reflections on the key aspects of the Russian national economic history through the lens of judgments and assessments proposed in the fundamental and specific 3-volume work by G. I. Khanin. The paper stresses such strong points of this research as its fundamental and encyclopedically wide coverage, broad informational base of sources, academic 'bona fide' and critical approach to reliability of various indicators of the Soviet and post-Soviet statistics. Especially highlighted is the author's proficiency in the author's analysis of various branches and sectors of the national economy. At the same time, the two principal judgments by G. I. Khanin are criticized as subjects to doubt and possible revision: as regards to high efficiency of the centrally planned economy and historical failure of its market-oriented transformation. Alongside with specific historical aspects highlighted in the work by G. I. Khanin, the paper discusses a set of methodological issues: on feasibility of choice of alternatives in historical development, challenges to modernization and the power of path dependence, criteria of efficiency of socio-economic transformations, influence of ideologies on elaboration and implementation of economic policy.

Keywords: national economy; institutions; modernization; centralized economy; economic reforms; market economy; macroeconomic statistics; economic thought.

JEL: B20, B24, N14, O52, P20, Y30.

Добротных обобщающих научных работ по экономической истории России выходит очень мало. Тем более обращает на себя внимание 3-томный труд Г. И. Ханина. Это фундаментальная и комплексная работа как аналитического, так и во многом систематизаторского характера. Ее место в отечественной экономической историографии определяется тем, что она наследует лучшие традиции классических обобщающих работ С. Г. Струмилина, А. Л. Вайнштейна, П. И. Лященко, П. А. Хромова. До сих пор в отечественной и зарубежной научной (не учебной) литературе труду Г. И. Ханина, пожалуй, нет аналогов, посвященных и советскому, и постсоветскому периоду отечественной экономической истории с охватом столь широкой проблематики.

Г. И. Ханин, получивший широкую известность на родине и за рубежом в годы «перестройки» как специалист по советской экономической статистике, в этом труде показал свой высокий уровень критического исследователя применительно и к постсоветскому периоду. Если в отношении советской экономики авторское изложение может показаться слишком конспективным, учитывая его работы конца 1980-х – начала 1990-х гг., то в отношении постсоветской экономики – это одно из наиболее глубоких, детальных и многосторонних независимых исследований. И первое (хотя и не главное) достоинство, на которое обращаешь внимание с первых страниц работы, – она написана качественным литературным русским языком.

Хотя автор – профессиональный экономист, в рассматриваемом труде он выступает как историк, включающий в анализ элементы гражданской истории, в той мере, в какой они связаны с экономической. В работе нашел отражение более широкий, по сравнению с традиционным, подход к экономике, при котором она рассматривается как важная, но все же часть, исторически определенной общественной системы, в ее связи с социальными, политическими, социокультурными факторами и критериями. Это тем более важно в отношении советского периода, поскольку именно тогда экономическая рациональность в наибольшей степени была подчинена другим, внеэкономическим целям¹. Тем не менее работа сфокусирована на экономических аспектах общественных трансформаций.

¹ На это, в частности, указывал А. Г. Фонов (Фонов, 2010. С. 159-163, 169-177, 185-265), определяя сущностные черты «мобилизационного типа развития» экономики.

Автор, имеющий оригинальный взгляд на отечественную экономическую историю, изучает ее во многом через эволюцию институтов и предпочитает определять эффективность различных экономических систем с точки зрения их собственных критериев, то есть насколько они достигали поставленных перед собой целей при имевшихся ограничениях. Сохранив приверженность идеям, получившим метафорическую характеристику «социализм с человеческим лицом», автор строго придерживается принципа научной добросовестности, что, к сожалению, редко характерно для политически окрашенных работ в области экономики (а тем более истории).

Разноплановая информационная база включает не только (и даже не столько) статистические источники, критической оценкой которых автор получил широкую известность, но также мемуары современников, сообщения средств массовой информации, отечественную и зарубежную исследовательскую литературу, посвященную специальным вопросам.

Автор предпочел традиционный для историков нелинейный хронологический масштаб. Так, 1 том охватывает период примерно в 50 лет, 2 том – 4 наиболее важных переходных года от СССР к России (1988-1991). И 3 том (1 часть) – 7 лет радикальных реформ в постсоветской России (1992-1998). Таким образом, наибольшее внимание получил десятилетний период системной трансформации нашего общества, а именно переход от централизованной к рыночной экономике.

Советская централизованно управляемая экономика

1 том посвящен экономике советского периода и оперирует статистическими данными по СССР в целом. Разделить историю СССР и России в советский период действительно трудно. Ведь Россия (РСФСР) всегда являлась системообразующей и доминирующей частью СССР.

Бросается в глаза то, что в 1 томе опущены периоды НЭПа (1920-е гг.) и перехода от НЭПа к централизованно управляемой экономике (конец 1920-х – первая половина 1930-х гг.). Это тем более удивительно, что в запомнившейся со студенческих времен статье (*Ханин, 1989*) автор акцентировал внимание именно на том, какие задачи не получалось решить в его рамках. Такая постановка проблемы определенно выбивалась из апологетики НЭПа, консенсусной для исторической публицистики периода перестройки. В рамках рассматриваемой работы она позволила бы сильнее аргументировать позицию автора, объясняющую закономерность (но не обязательно предопределенность!) демонтажа НЭПа и перехода к «командной» (или, точнее, централизованно управляемой) экономике.

Основное место в содержании 1 тома занимает оценка эффективности институциональной модели развития советской экономики. Автор предпочитает оперировать именно термином «командная», избегая употреблять термин «мобилизационная». В то время как, на наш взгляд, именно он наилучшим образом характеризует специфику централизованно управляемой экономической системы СССР в период 1930-х – начала 1950-х гг.

Автор пишет, что именно в конце 1930-х гг. были заложены основы ее успешного развития на протяжении нескольких десятилетий (*Ханин, 2008. Т. 1. С. 4*). Было бы неправильным характеризовать этот вывод как апологию сталинизма и характерных для него мобилизационных методов управления экономикой². Кроме того, по мнению Г. И. Ханина, признание экономических возможностей командной экономики не предопределяет предпочтительность и целесообразность возвращения к ней с точки зрения наличия для этого реальных возможностей (*Ханин, 2008. Т. 1. С. 177*), как и соотношение ожидаемых выигрышей и возможных потерь (*Ханин, 2008. Т. 1. С. 182*). Он также отмечает, что хотя коренное изменение структуры экономики явилось решающим фактором ее динамичного развития в 1930-1950-е гг.,

² Равно как вряд ли следует принимать за апологию рабства признание лауреатом Нобелевской премии по экономике Р. Фогелем (*Fogel, 1989*) его экономической эффективности в США.

огромные потрясения и жертвы в указанный период показали опасность таких чрезмерно быстрых сдвигов (Ханин, 2008. Т. 1. С. 375). Что и определило консерватизм советского руководства в отношении структурной политики с середины 1960-х гг.

Действительно, приводимый автором (и не только им³) материал вряд ли вызывает сомнения в способности советской централизованной экономики достигать реализации поставленных целей на приоритетных направлениях развития материального производства. Также обращает на себя внимание проявившаяся аналогичная способность в сфере интеллектуального производства и в связанных с ней наукоемких отраслях материального производства (Ханин, 2008. Т. 1. С. 180). Собственно, *скорость* и была критерием эффективности для советского политического руководства, которое публично артикулировало его значимость для страны догоняющего развития⁴. Но содержание рассматриваемого труда скорее подтверждает то, что успехи мобилизационной экономики индустриального типа в опережающем человеческом развитии относились прежде всего к сфере количественных показателей (средняя продолжительность обучения, количество дипломированных инженеров в структуре рабочей силы, наконец, что очень немаловажно – в продолжительности жизни населения) и на основе адаптации к собственным потребностям заимствуемых технико-экономических укладов.

Автор неоднократно отмечает определяющую роль научно-технических достижений экономически развитых стран в проведении советской индустриализации (Ханин, 2008. Т. 1. С. 45, 73), делая справедливый вывод о «заимствованной основе» экономического развития СССР. Что характерно и для других стран догоняющей модернизации. И, ссылаясь на опыт ускоренной индустриализации в Японии, он обращает внимание, что это также можно считать достижением, поскольку для него требуется определенная образовательная подготовка рабочей силы. Иная роль заимствований отмечалась в поздний советский период. Технологическая зависимость от развитых стран за период 1960-1970-е гг. явно возросла, в частности, по наиболее передовому технологическому укладу, связанному с применением промышленных компьютеров (Ханин, 2008. Т. 1. С. 426, 498). Усиливалось отставание и по срокам начала производства компьютеров каждого следующего поколения (Ханин, 2008. Т. 1. С. 426). Эти свидетельства автора корреспондируют с приводимыми независимо от него Ю. П. Бокарёвым (Бокарёв, 2007. С. 145, 151, 161–162).

Хотя автор не предлагает собственных стоимостных оценок отечественного человеческого капитала и, как правило, использует его косвенные (но важные!) параметры, он придает огромное значение роли этого фактора производства в социально-экономической модернизации страны в советский период. Так, по его мнению, изменения в сфере образования в 1930-е гг. имели наиболее долгосрочные последствия для развития советской экономики (Ханин, 2008. Т. 1. С. 20, 93), а количественные и качественные улучшения состава кадров в народном хозяйстве (в том числе рабочих) явились главным фактором огромных успехов советской экономики в 1950-е гг. (Ханин, 2008. Т. 1. С. 94).

В отношении периода 1966-1987 гг. автор справедливо отмечает снижение уровня государственного финансирования таких отраслей формирования человеческого капитала, как просвещение и здравоохранение (Ханин, 2008. Т. 1. С. 463-464), а также замедление роста удельного веса занятой в них рабочей силы (Ханин, 2008. Т. 1. С. 462), ухудшение реальной отдачи в этих сферах – качества образования, снижение продолжительности жизни населения (Ханин, 2008. Т. 1. С. 465). Следует также отметить, что сокращение относительного уровня

³ Из зарубежной литературы, в наибольшей степени аргументирующей позицию Г. И. Ханина эконометрическими расчетами, следует отметить вышедшую в 2003 г. на английском языке работу Р. С. Аллена (Аллен, 2013).

⁴ Данный вопрос рассматривался нами применительно к накоплению человеческого капитала (Диденко, 2012. С. 634, 642).

финансирования образовательной сферы началось уже с конца 1940-х гг., а снижение относительного уровня оплаты труда преподавателей – еще раньше (Диденко, 2012).

Автор обращает внимание на низкую эффективность научных исследований в СССР (Ханин, 2008. Т. 1. С. 219-225, 233), пожалуй, за исключением военной сферы (Ханин, 2008. Т. 1. С. 492-496). При том, что в 1960-1970-е гг. финансирование науки увеличивалось феноменальными темпами. Но он же приводит оценку, согласно которой 80% затрат на науку в конце 1950-х гг. имело военную направленность (Ханин, 2008. Т. 1. С. 75), хотя эта доля снизилась до 50% в 1970-е гг. (Ханин, 2008. Т. 1. С. 149).

В этой связи возникает отдельный вопрос о роли военных расходов в экономическом развитии СССР. В целом из содержания работы следует, что более высокий по сравнению с экономически развитыми странами уровень военных расходов явился существенным фактором кризиса советской экономики в 1970-1980-е гг. Но из него же следует, что в период 1930-1950-х гг. военные задачи были фактором ее быстрого развития. По-видимому, дело все-таки в оптимальном уровне и динамике таких расходов.

По нашему мнению, главный вывод Г. И. Ханина, что командная экономика способна добиваться экономических результатов, «часто лучших по сравнению с экономиками самых передовых и быстро развивающихся стран» (Ханин, 2008. Т. 1. С. 179), все же нуждается в корректировке. Во-первых, это наблюдалось на достаточно коротком хронологическом интервале. Во-вторых, происходило за счет опережающего роста отраслей, ориентированных на выполнение внеэкономических военных задач. В-третьих, осуществлялось за счет изъятия ресурсов и деградации отраслей конечного потребления домохозяйств, а также высоких социальных издержек (о чем не забывает напомнить и автор). Наконец, межстрановые сравнения⁵ показывают, что даже в период 1930-1950-х гг. рост советской экономики не был выдающимся, если брать аналогичные периоды индустриальных модернизаций в других странах (прежде всего, это касается Японии в 1920-1930-е гг. и других восточноазиатских экономик в 1950-1980-е гг.) и учитывать прирост факторов производства (физического и человеческого капитала).

При этом следует согласиться с автором (а также с цитируемыми им Г. Х. Поповым, Г. А. Явлинским, Е. Т. Гайдаром) в том, что произошедшие после смерти И. В. Сталина институциональные изменения по децентрализации управления экономикой имели негативные последствия для ее развития. Определенное время действовала инерция, но иных работающих конструктивных социальных институтов и механизмов, стимулирующих производительный труд и отбор кадров, создано не было. Начавшийся в 1950-е гг. подрыв механизмов командной экономики оценивается как «во многом преждевременный» (Ханин, 2008. Т. 1. С. 135) в свете того, что Советскому Союзу так и не удалось сформировать жизнеспособную экономическую систему, чтобы обеспечивать устойчивый, длительный и быстрый экономический рост, не прибегая к репрессивным методам (Ханин, 2008. Т. 1. С. 507). Таким образом, труд Г. И. Ханина дает богатый эмпирический материал для верификации модели «принципал-агент», с помощью которой механизмы функционирования централизованно управляемой экономики получили объяснение в работах Я. Корнаи (Корнаи, 2000. С. 137-156) и П. Грегори (Грегори, 2008. С. 22-23, 166-270, 317-333).

⁵ Например, проведенные Э. Мэддисоном (Мэддисон, 2007. С. 578-579); соответствующую обновленную базу данных см.: (<http://www.ggd.net/MADDISON/oriindex.htm>). Компаративный анализ советского экономического роста см. также в (Easterly and Fischer, 1995. P. 343-347). Одно из последних исследований с применением эконометрического инструментария неоклассики (Cheremukhin et al., 2015) показывает, что достигнутый советской экономикой к началу Второй мировой войны объем ВВП примерно соответствует долгосрочному тренду роста экономики дореволюционной России.

Попытки постепенных рыночных преобразований и крах советской экономики

2 том посвящен переломному периоду «перестройки», начальный этап которой (1985-1987 гг.) рассматривался в конце 1 тома. В его последней главе показано, что политическое руководство СССР еще в период «застоя» осознавало наличие негативных тенденций и пыталось их, по крайней мере, приостановить.

Что касается показателей макроэкономической стабильности, устойчивости финансово-кредитной и денежной систем, автор также справедливо отмечает наличие негативных тенденций в позднесоветский период (с середины 1960-х гг.). Однако их масштаб все же был далек от критического. По этим показателям в 1985 г. (и даже в 1987 г.) СССР находился в очень хорошей форме по сравнению с наиболее развитыми странами мира. Таким образом, содержание 2 тома документирует, как за короткий период (всего лишь 5 лет) развитие негативных процессов привело советское государство, общество и экономику к системному распаду.

Автор обращает внимание на сильную диспропорциональность развития различных сегментов советской экономики. В разных ее отраслях расстояние до технологического и организационного уровня наиболее развитых стран мира было разным. Если в одних его практически не было, другие находились на уровне среднеразвитых стран мира, то многие (сельское хозяйство и сфера услуг) – на уровне развивающихся стран. Справедливо отмечается, что указанная неравномерность являлась следствием приоритетного развития одних отраслей за счет других (Ханин, 2010. Т. 2. С. 10), что, добавим от себя, характерно для многих стран догоняющей модернизации. Обращает внимание автор и на сильную дифференциацию в сфере человеческого капитала (Ханин, 2010. Т. 2. С. 10-11).

Советская промышленность накануне перестройки характеризуется как крайне неэффективная, с завышенной численностью работающих и оплатой их труда (Ханин, 2008. Т. 1. С. 442). Именно наличие отмеченных структурных диспропорций определило сокращение промышленного производства и деиндустриализацию в 1990-е гг. Автор признает, что хозяйственный маневр, необходимый для ответа на стоявшие перед экономикой вызовы, в случае реализации адекватной экономической политики повторил бы структурные изменения 1990-х гг., но принял бы более умеренные и постепенные масштабы (Ханин, 2010. Т. 2. С. 14). Он считает оправданным сокращение производственных капиталовложений в некоторых отраслях (Ханин, 2010. Т. 2. С. 159). Также оправданной, по его мнению, была и реструктуризация на микроэкономическом уровне: предприятия, дававшие отрицательную добавленную стоимость, с пользой для экономики следовало закрывать, а использовавшиеся ими сырьевые ресурсы экспортировать (Ханин, 2014. Т. 3. С. 686).

Автор обращает внимание, что неожиданным результатом перестройки стали ошеломляющие темпы возникновения частных хозяйственных рыночных структур (Ханин, 2010. Т. 2. С. 360), то есть явно недооценивались предпринимательские способности советского народа. При этом противопоставляются проявления расточительности и демонстративного потребления кооператоров и других частных предпринимателей первой волны как западным протестантским бизнесменам XVII-XVIII вв., так и русским старообрядцам (Ханин, 2010. Т. 2. С. 119). Также обращается внимание на рентный характер их доходов, который вытекал из использования слабостей командной экономики.

Следует согласиться с автором, что отсутствие «стен» между кооперативами и государственными предприятиями имело результатом более деструктивный характер воздействия на экономическую систему по сравнению с другими социалистическими странами (Ханин, 2010. Т. 2. С. 36, 49-50). Но вызывает удивление вывод, что в период перестройки институты командной экономики доказали свои неоспоримые преимущества перед новыми рыночными (Ханин, 2010.

Т. 2. С. 148). Может быть дело в том, что экономическая политика в период перестройки состояла в череде бессистемных и поспешных импровизаций, которые привели функционировавшие экономические институты в состояние полной дезорганизации (Ханин, 2010. Т. 2. С. 359)? И в совпадении трех революционных факторов, объясняющих глубину кризиса: развал экономических и политических институтов командной экономики, демократизация общества (по существу – идеологический кризис) и дезинтеграция СССР (за счет роста националистических настроений в союзных и автономных республиках)?

По сути Г. И. Ханин принимает позицию Е. Т. Гайдара (Гайдар, 2005. С. 365-366), когда пишет, что стратегию на радикальную либерализацию можно оправдать ее вынужденностью после краха всех государственных структур после событий августа 1991 г. (Ханин, 2010. Т. 2. С. 359-360). В том же ключе следует воспринимать мнение автора, что без смены состава правящего класса был невозможен слом механизма отрицательного отбора, приводившего к торможению экономического роста (Ханин, 2010. Т. 2. С. 11).

Радикальные рыночные реформы в постсоветской России

В отношении широты и глубины анализа постсоветской экономики в 3 томе труд Г. И. Ханина сравним с 3-томной работой «Экономика переходного периода» (Гайдар (рук. авт. колл.), 1998; 2003; 2008), хронологически покрывающей более широкий период 1991-2007 гг. (рассматриваемый автором период – 1 томом коллективной работы сопоставимого объема), в написании которой принимали участие десятки человек – компетентных специалистов в разных отраслях и сферах экономической деятельности. Ряд его основных авторов (в первую очередь Е. Т. Гайдар) принимал непосредственное участие в выработке и реализации экономической политики, что все же придает этому труду определенную политическую ангажированность (но не означает презумпцию недобросовестности и/или непрофессионализма его авторов).

В отличие от вышеуказанных авторов, Г. И. Ханин справедливо отмечает, что проводившаяся с 1992 г. либерализация экономики была продолжением тенденций предшествующего периода, а не качественным разрывом с ними. Принципиальным же изменением 1992 г. выступало прекращение директивного планирования, как и практическая ликвидация прежней системы материально-технического снабжения и сбыта (Ханин, 2014. Т. 3. С. 10-11).

Через 2 и 3 тома красной нитью проходит мысль о высоких (по сравнению с другими бывшими социалистическими странами) издержках институциональных реформ в направлении рыночной экономики и «паразитировании» российского частного сектора за счет государственного, то есть рентном характере доходов первого.

Многие факторы, определившие высокие издержки перехода к рыночным отношениям, указывались и в предшествующей литературе⁶, в частности, информационная непрозрачность, слабые навыки поведения экономических субъектов в рыночных условиях, попадание в институциональные ловушки, неудачи в создании отвечающих специфике переходной экономики промежуточных институтов.

С учетом слабости внутренних предпосылок для перехода к капитализму, задача по превращению «ухи» в «аквариум»⁷ была особенно сложной для советской экономики, не имевшей как «преимущества отсталости» китайской, так и элементов рыночных структур, сохранившихся в странах Центральной и Восточной Европы. Материал книги подтверждает мысль В. В. Попова (Попов, 2011. С. 32): именно вследствие ослабления институтов во многом оказались неудачными и постепенные

⁶ Наиболее глубокий, по нашему мнению, критический анализ дан В. М. Полтеровичем (Полтерович, 2007) и В. В. Поповым (Попов, 2011).

⁷ Метафоры, принадлежащие первому президенту постсоциалистической Польши Л. Валенсе и обозначающие централизованную и рыночную экономику.

реформы в направлении либерализации экономики, проводившиеся авторитарным режимом в период перестройки, и попытки радикальных реформ в том же направлении, предпринятые более демократическим по форме российским режимом.

Автор справедливо обращает внимание, что, как и в ходе институциональных преобразований 1930-х гг. в направлении централизации экономики, *скорость* в проведении рыночных реформ вновь становилась критерием их эффективности. Так, ваучерная приватизация была проведена за срок чуть более полутора лет, однако поставленная перед ней цель (формирование массового слоя мелких акционеров) так и не была достигнута (Ханин, 2014. Т. 3. С. 34, 43-44). Аналогично и в сельском хозяйстве: доля продукции фермеров никогда не поднималась выше величины статистической погрешности (Ханин, 2014. Т. 3. С. 64-66, 120-122). По объему привлечения прямых и портфельных инвестиций на душу населения Россия в разы отставала от других бывших социалистических стран и Китая (Ханин, 2014. Т. 3. С. 69-70).

Что касается залоговых аукционов, то данные, приводимые автором (Ханин, 2014. Т. 3. С. 46-47), скорее свидетельствуют о близости стоимости приобретения акций крупнейших предприятий на аукционах к их рыночной стоимости (если сопоставить динамику стоимости предприятий с динамикой российского фондового индекса РТС за соответствующий период). Это, впрочем, не ставит под сомнение доминирование политических мотивов их проведения и сверхвысокий уровень доходности данной операции для новых собственников.

Но вряд ли из указанных неудач с неизбежностью следует вывод, что попытка перехода к капитализму провалилась (Ханин, 2014. Т. 3. С. 388). Автор и сам отмечает неготовность российского общества к возврату к командной экономике и необходимость значительных издержек в случае таких попыток. И признает, что наблюдался очевидный прогресс в деятельности новых хозяйственных институтов (Ханин, 2014. Т. 3. С. 689). В частности, в отдельных отраслях (например, автомобильный транспорт, связь) бурно развивавшееся частное предпринимательство сумело компенсировать разрушения в бывшем государственном секторе (Ханин, 2014. Т. 3. С. 147, 165-167).

В период 1990-х гг., характеризовавшийся радикальной отраслевой реструктуризацией, в целом расстояние от мирового технологического и организационного уровня увеличилось, но были созданы основы институциональной среды рыночной экономики. Содержание 3 тома и на обширном статистическом материале (включая производные от него расчеты), и на отдельных примерах показывает, насколько противоречивым был этот процесс, насколько дисфункциональными часто оказывались эти институты в ходе их трансплантации из иной среды и сколь высокими экономическими издержками сопровождался их отбор, адаптация и последующее развитие.

В этой связи следует отметить, что любые экономические, социальные и политические изменения осуществляются и становятся жизнеспособными, когда они обретают заинтересованных в них субъектов. Кто мог быть субъектами экономических изменений в позднем СССР? Исходя из работы Ханина (и не только), можно увидеть, что это многие слои советской хозяйственной номенклатуры («красные директора» как ее верхний слой), нелегальные предприниматели и лишь в небольшой части современные предприниматели в интеллектуалоемком секторе. Кто мог в условиях централизованно управляемой экономики в наибольшей степени подготовиться к действиям в условиях рыночной экономики? Разумеется, субъекты, практики которых характеризовались частичной или полной внесистемностью по отношению к первой.

Среди сильных сторон 3 тома, посвященного постсоветскому периоду, следует особо отметить профессионально написанные главы, в которых анализируются отдельные отрасли и сектора экономики. Особенно в отношении финансового

сектора и его различных институтов. Являясь одним из немногих советских специалистов по рынку ценных бумаг (этой проблематикой на материале зарубежных стран автор обсуждаемого труда занимался еще в начале 1970-х гг.), Г. И. Ханин продемонстрировал понимание механизмов его функционирования и роли в различных экономических системах, представив многостороннюю картину развития этого рынка в постсоветской России.

В частности, автор справедливо указывает, что в первой половине 1990-х гг. доходы банков обеспечивались в основном высокой инфляцией, то есть извлечением ренты из этой негативной черты экономического развития данного периода. В то время как после исчерпания потенциала «инфляционного перераспределения» – доходами от высоких реальных ставок по государственным ценным бумагам. И совершенно правильно отмечает: особого выбора у банков не было, поскольку другие варианты размещения средств были еще хуже (Ханин, 2014. Т. 3. С. 193).

На примере финансового сектора Г. И. Ханин конкретизирует положение, что накопленный в советские годы человеческий капитал позволял быстро освоить новые сферы деятельности (Ханин, 2014. Т. 3. С. 687). С точки зрения структурной динамики российского человеческого капитала особенно интересно описание им процессов «интеллектуальной конверсии» – миграции высококвалифицированных кадров преимущественно из наукоемких отраслей, связанных с ВПК, в финансовый сектор. Следует отметить, что этот сектор является одним из самых интеллектуалоемких в современной российской экономике: доля работников с высшим и послевузовским образованием, по данным Росстата, в сфере «финансовой деятельности» оценивается на 2 месте после деятельности в сфере «научные исследования и разработки» (70,2% против 74,3% в 2012 г.) (Российский статистический ежегодник, 2013. С. 121).

Основные методологические вопросы

Содержание **всех 3 томов** выводит на обсуждение вопроса об альтернативности исторического развития. Этот важный для историков (и не только экономических) вопрос не поставлен им прямо, но, похоже, принципиально решается положительно. В частности, во 2 томе автор отмечает наличие широкого спектра возможных стратегий в начале перестройки и их сужение к окончанию данного периода. Если в середине 1980-х гг. имелись реальные возможности преодолеть застой и надвигавшийся экономический кризис (Ханин, 2010. Т. 2. С. 12), то в 1991 г. пространство выбора значительно сузилось. Автор подробно рассматривает указанные сценарии в 8 главе 2 тома и отмечает многочисленные противоречия и трудности реализации каждого из них.

Г. И. Ханин позиционирует себя как сторонника модернизационной парадигмы, характеризуя комплекс процессов развития советской экономики (не только в технологическом, но также в социальном и в институциональном аспектах) как модернизацию (Ханин, 2008. Т. 1. С. 8, 15). К сожалению, автором не сформулированы в явном виде критерии модернизации, хотя бы в виде отсылок к соответствующей теоретической литературе. В этом плане принципиально важным является ответ на вопрос: насколько процессы советской индустриализации 1930-х – начала 1950-х гг. (включая сопутствующие социальные изменения) можно характеризовать как «модернизацию»? Ведь в указанный период происходила регенерация многих социальных, политических и экономических институтов на довольно архаичной основе. Аналогичный вопрос возникает и применительно к периоду 1990-х гг., в отношении которого автор делает обоснованный вывод, что в структурной динамике российской экономики преобладали черты демодернизации и архаизации (Ханин, 2014. Т. 3. С. 689).

В данном вопросе мы скорее согласны с подходом Г. И. Ханина и также рассматриваем социалистическую экономику как особый исторический тип индустриального развития, в отношении которого релевантна существенная

характеристика «современного экономического роста» (в терминологии С. Кузнец) - увеличение производительности на основе применения в производстве новых знаний, полученных и распространенных в результате развития науки и образования (*Kuznets, 1966. P. 81–82, 286–294*).

Для понимания связи экономических и социальных изменений, происходивших как в советский, так и в постсоветский период, принципиально важным, по нашему мнению, является концепт «власть-собственность». Данный институт, характерный для «азиатского способа производства» и заключающийся в нерасчлененном единстве функций политической и экономической власти, в России в советский и постсоветский периоды устойчиво воспроизводился, несмотря на происходившие процессы модернизации (*Нуреев, 2009. С. 58-107, 130-169*), что демонстрировало наличие сильной институциональной инерции. Добавим, что советская модернизация была охарактеризована А. Г. Вишневым парадоксальным, но в то же время очень емким термином «консервативная» (*Вишневский, 2010*). На том основании, что движение к современным технологической базе экономики, социальной структуре общества и высокому образовательному уровню рабочей силы сочеталось с идеологической унификацией и возрождением традиционалистских ценностей и институтов. Вероятно, именно поэтому такая модернизация оказалась успешной в тех аспектах, о которых пишет Г. И. Ханин.

Разрушение в ходе социальной и политической революции сравнительно современных и сложных институтов, формировавшихся в Российской империи на протяжении полутора веков, привело к регенерации в 1920-1930-е гг. архаичных и более примитивных институтов (прежде всего, власти-собственности) и созданию на этой основе новой системы централизованного управления экономикой. И именно эта система обеспечила проведение индустриальной модернизации страны мобилизационными методами; но с созданием индустриальной экономики стала, с одной стороны, тормозить ее дальнейшее развитие, а с другой – сама эволюционировать в направлении ослабления и распада.

По нашему мнению, инициированная в конце 1980-х гг. «сверху» системная социально-экономическая трансформация общества во многом подтвердила прогнозы, сделанные ранее сторонниками модернизационной парадигмы⁸: экономический рост, базирующийся на распространении индустриальных технологий, и сопутствующие социальные трансформации (урбанизация, повышение образовательного уровня населения, демографический переход) ведут к изменениям экономических и политических институтов в направлении их рационализации и многообразия, к повышению сложности социально-экономической системы и к усилению автономии ее элементов. Причиной этого является взаимосвязанность модернизационных процессов, несмотря на их нелинейный характер и часто инверсионную стадийную последовательность (*Диденко, 2011. С. 163-164*).

Российская реальность 1990-х гг. в очередной раз опровергла линейные теоретические представления о характере модернизации: процессы системной трансформации сопровождались высокими экономическими и социальными издержками; относительно успешные результаты имплантации «современных» технологий и институтов в одних направлениях сопровождались деструктивными процессами и нарастанием проявлений архаизации в других (*Диденко, 2011. С. 164*). Аналогичным образом модернизационные изменения осуществлялись и в ходе мобилизационной индустриализации при создании централизованной системы управления экономикой.

Признание наличия сильной институциональной инерции и высоких издержек осуществления глубоких социально-экономических преобразований в случае, если приоритетом является их скорость, подводит к мысли о предпочтительности градуалистского подхода. Но Г. И. Ханин лишь подходит, но не

⁸ См., напр.: (*Kuznets, 1966. P. 508*).

дает прямого ответа на ключевой вопрос: почему в СССР ни в конце 1920-х, ни в конце 1980-х годов его не удалось реализовать и двигаться в сторону социально ориентированной рыночной модели? Аналогично тому, как с конца 1970-х гг. в Китае под социалистическими знаменами удалось реализовать иную модель модернизации, которая по многим характеристикам определенно ближе к сценарию продолжения НЭПа в СССР. При том, что масштаб экономик двух стран был сопоставим, а в конце 1920-х гг. сопоставимыми были и уровень экономического развития и социальная структура; при наличии многих общих черт в политической структуре и идеологии. К опыту Китая автор обращается лишь изредка, в том числе ведя речь о первых (1985-1987) годах перестройки (Ханин, 2008. Т. 1. С. 367). При этом объяснение ограничивается «малокомпетентностью, легкомысленностью верхов» и «малоквалифицированностью, безответственностью, корыстью, неорганизованностью низов». По нашему мнению, ключом к ответу на поставленный вопрос может стать точка зрения В. В. Попова (Попов, 2011. С. 25-33, 310-316), что китайский путь в СССР был невозможен вследствие прогрессирующей слабости институтов. Материал работы Г. И. Ханина скорее дает аргументы в пользу такого вывода.

На первый взгляд, автор много внимания уделяет оценкам личных качеств руководителей советской (в несколько меньшей степени постсоветской) экономики, как на высшем, так и на отраслевом уровне. Но по большому счету, в этом есть веские причины. В отличие от рыночной экономики, где ошибки и недостатки руководителей достаточно быстро проявляются и корректируются механизмами конкуренции и институтами корпоративного управления, в централизованной экономике роль личности руководителей особенно высока. Совершенно обоснованно возникает вопрос: насколько адекватен был человеческий капитал руководящих кадров вызовам, стоявшим перед национальной экономикой? Попытка ответить на него во многом предполагает придание экономической истории «человеческого измерения». В то же время авторские оценки личных качеств хозяйственных и политических руководителей очень субъективны, и вряд ли их можно считать самой сильной частью работы. Не до конца понятно, какими критериями он руководствуется, хотя многое здесь, конечно, не формализуемо.

По ходу изложения автор оперирует значительным количеством статистического материала, включая собственные альтернативные расчеты и оценки по таким важнейшим показателям (в динамике), как объем ВВП и его компонентов; объем и уровень износа основных фондов; объем выпуска, добавленной стоимости в отдельных отраслях и секторах экономики, а также уровень рентабельности и производительности труда; дифференциация доходов населения; величина важнейших статей платежного баланса. Особое внимание уделяется оценке фактора производства, конституирующего индустриальную экономику, а именно – физического капитала (основных фондов). По мнению автора, которое мы разделяем лишь частично, она существенно занижается в официальных статистических данных. Как добросовестный и квалифицированный исследователь, Г. И. Ханин критически относится к имеющимся в его распоряжении статистическим данным. Собственно, профессионализм и историка, и экономиста начинается с критики источника и адекватного определения его информационной ценности. В отношении постсоветского периода альтернативные (по отношению к официальным) оценки автора являются одними из немногих в литературе и, пожалуй, единственными по широте набора показателей. Автор верифицирует официальную российскую статистику на предмет достоверности, подверженности разного рода искажениям, несогласованности различных показателей, выявляет методически слабые стороны их расчета. Это очень трудоемкая и важная работа, не претендующая на то, чтобы заменить официальную статистику, но способная дать инструментальный аудит. В свою очередь результаты альтернативных расчетов Г. И. Ханина не являются истиной в последней инстанции и также подвержены

научной критике. Для последующего использования этих результатов другими исследователями работе очень не хватает единого статистического приложения. Тем более что многие ранее опубликованные результаты расчетов не вошли в рассматриваемое издание. Возможно, автор учтет такую потребность при окончательной доработке столь фундаментального труда.

Значительное место во всех 3 томах уделено хозяйственным отношениям, осуществляемым с нарушением правовых институциональных ограничений и скрываемым от официальной статистики, то есть «теневой экономике». Особо подчеркивается ее разрушительный характер по отношению к советской экономической системе. Вряд ли в этом вопросе стоило ограничиваться оценкой с позиции «раз незаконная – значит деструктивная». Плодотворнее было бы осветить две роли теневой экономики и экономической преступности – конструктивную и деструктивную и изменение их соотношений на различных этапах. Только на основе полного учета этих функций теневых экономических отношений в институциональном развитии общества возможно эффективное противодействие им⁹. Например, с возникшим запросом со стороны легальной экономики на институты защиты собственности и обеспечения исполнения контрактов юридически незаконные силовые структуры стали замещать государственные функции там, где официальные правоохранительные органы оказались неготовыми и неспособными их выполнять. Во многом этим объясняются их толерантные отношения и даже элементы сотрудничества.

Также заметное внимание во всех 3 томах уделено отечественной экономической мысли. В то же время глава об экономической (и не только) науке в конце 2 тома не слишком удачно сочетается с основной частью книги (вероятно, поэтому и включена как приложение). Лучше автору удалось показать экономические дискуссии эпохи перестройки (Ханин, 2010. Т. 2. Гл. 8) и 1990-х гг. (Ханин, 2014. Т. 3. Гл. 14). Но здесь без ответа остается вопрос: каково соотношение политических платформ и направлений фундаментальной экономической науки? Заметным пробелом представляется то, что в этих главах не упомянуты достаточно профессиональные работы экономистов из Института экономики переходного периода (ныне Института экономической политики им. Е. Т. Гайдара), которых можно было бы отнести к «радикальным рыночникам». Наконец, автор не отвечает на другой важный вопрос: насколько имела место обратная связь между потребностями и интересами экономических субъектов и экономической мыслью. Как и многие ученые и публицисты, он исходит из того, что идеологически (в данном случае либерально) ориентированная экономическая мысль влияла (и преимущественно отрицательным образом) на экономическую политику. Действительно, в революционные эпохи влияние идеологий на экономическую политику становится более сильным, чем в периоды эволюционного развития. В данном случае новые идеологические представления российского руководства действительно могли определять выбор иностранных экономических консультантов (Ханин, 2014. Т. 3. С. 305). Но реализация их предложений оказывалась выборочной в зависимости от соответствия интересам тех или иных элитных групп. Иными словами, даже в случае наличия от научно-экспертного сообщества предложений, которые бы максимально соответствовали критериям экономической эффективности (или оптимально бы сочетали экономическую и социальную эффективность), полнота их реализации определялась бы влиянием заинтересованных субъектов на национальном политическом рынке¹⁰.

⁹ Такой анализ институтов и социальной роли теневой экономики проведен, например, Ю. В. Латовым (Латов, 2001).

¹⁰ Теоретический анализ данной проблемы проведен С. А. Афонцевым (Афонцев, 2007).

* * *

Таким образом, в этом фундаментальном и разностороннем труде по отечественной экономической истории содержится много ценной информации для профессионалов и всех интересующихся российской экономической историей. В нем также много спорных, дискуссионных моментов. Каждый из них достоин отдельного рассмотрения и критического обсуждения. Но это и показатель содержательности труда, а также неординарности авторского подхода.

Учитывая, что 3 том заявлен в 2 частях, а 2 часть пока находится в работе, хочется пожелать Г. И. Ханину ее успешного завершения хронологически до настоящего времени, где экономическая история переходит в нашу современность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аллен Р. С. (2013). От фермы к фабрике. Новая интерпретация советской промышленной революции. М.: РОССПЭН.

Афонцев С. А. (2007). Политические рынки и экономическая политика. М.: КомКнига.

Бокарёв Ю. П. (2007). СССР и становление постиндустриального общества на Западе: 1970–1980-е годы. М.: Наука.

Вишневский А. Г. (2010). Консервативная модернизация в СССР. 2-е изд. М.: ГУ-ВШЭ.

Гайдар Е. (рук. авт. кол.) (1998 [2003, 2008]). Экономика переходного периода / В 3 т. М.: Дело.

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

Грегори П. (2008). Политическая экономия сталинизма. 2-е изд. М.: РОССПЭН; Фонд Первого Президента России Б. Н. Ельцина.

Диденко Д. (2011). Инновационное и догоняющее развитие: две стратегии модернизации российской интеллектуалоемкой экономики // *Экономическая политика*. № 1, с. 158-169.

Диденко Д. В. (2012). Экономическая эффективность догоняющей модернизации советской образовательной системы в межстрановом сопоставлении // *Экономическая история: Ежегодник. 2011/2012*. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН) / Отв. ред. Л. И. Бородин, Ю. А. Петров, С. А. Саломатина, с. 618-650.

Корнаи Я. (2000). Социалистическая система: Политическая экономия коммунизма. М.: НП «Журнал Вопросы экономики».

Латов Ю. В. (2001). Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М.: МОНФ.

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

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

Полтерович В. М. (2007). Элементы теории реформ. М.: Экономика.

Попов В. В. (2011). Стратегии экономического развития. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики.

Российский статистический ежегодник. (2013). М.: Росстат.

Фонотов А. Г. (2010). Россия: Инновации и развитие. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний.

Ханин Г. И. (1989). Почему и когда погиб НЭП // *ЭКО*, № 10, с. 66-83.

Ханин Г. И. (2008). Экономическая история России в новейшее время. Т. 1. Экономика СССР в конце 30-х годов – 1987 год. Новосибирск: Изд-во НГТУ.

Ханин Г. И. (2010). Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Экономика СССР и РСФСР в 1988–1991 годах. Новосибирск: Изд-во НГТУ.

Ханин Г. И. (2014). Экономическая история России в новейшее время. Т. 3. Российская экономика в 1992–1998 годы. Новосибирск: Изд-во НГТУ.

Cheremukhin A., Golosov M., Guriev S. and Tsyvinski A. (2015). The Industrialization and Economic Development of Russia through the Lens of a Neoclassical Growth Model. Working Paper. November 2015. (<http://scholar.princeton.edu/golosov/publications/revolution-and-industrialization-russia-through-lenses-neoclassical-growth-theo> - Дата обращения: 19.12.2015).

Easterly W. and Fischer S. (1995). The Soviet economic decline: Historical and republican data // *World Bank Economic Review*, vol. 9, no. 3, pp. 341-371. + Supplementary data. (<http://go.worldbank.org/2VZYL0N6N0> - Дата обращения: 19.12.2015).

Fogel R. (1989). Without consent or contract: The rise and fall of American slavery. New York: W.W. Norton.

Kuznets S. (1966). Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread. New Haven - London.

REFERENCES

Afontsev S. A. (2007). Political markets and economic policy. Moscow, KomKniga Publ. (In Russian).

Allen R. C. (2013). Farm to factory: A reinterpretation of the Soviet industrial revolution. Moscow, Publ. House ROSSPEN. (In Russian).

Bokaryov Yu. P. (2007). USSR and the coming of post-industrial society in the West. Moscow, Nauka Publ. (In Russian).

Cheremukhin A., Golosov M., Guriev S. and Tsyvinski A. (2015). The Industrialization and Economic Development of Russia through the Lens of a Neoclassical Growth Model. Working Paper. November 2015. (<http://scholar.princeton.edu/golosov/publications/revolution-and-industrialization-russia-through-lenses-neoclassical-growth-theo> - Access Date: 19.12.2015).

Didenko D. (2011). Innovation and catch-up development: two modernization strategies for the Russian knowledge-intensive economy. *Ekonomicheskaya Politika*, no. 1, pp. 158-169. (In Russian).

Didenko D. V. (2012). Economic efficiency of catching-up modernization of the Soviet education system in inter-country comparative context. In: L. I. Borodkin, Yu. A. Petrov, S. A. Salomatina (eds.). *Economic History: Yearbook. 2011/2012*. Moscow, Publ. House ROSSPEN, pp. 618-650. (In Russian).

Easterly W. and Fischer S. (1995). The Soviet economic decline: Historical and republican data. *World Bank Economic Review*, vol. 9, no. 3, pp. 341-371. + Supplementary data. (<http://go.worldbank.org/2VZYL0N6N0> - Access Date: 19.12.2015).

Fogel R. (1989). Without consent or contract: The rise and fall of American slavery. New York, W.W. Norton.

Fonotov A. G. (2010). Russia: Innovations and development. 2nd ed. Moscow, BINOM Publ. (In Russian).

Gaidar Ye. T. et al. (1998, 2003, 2008). Economics of the transitional period / 3 vols. Moscow, Delo Publ. (In Russian).

Gaidar Ye. T. (2005). A long view. Russia in the world: Essays in economic history. Moscow, Delo Publ. (In Russian).

Gregory P. R. (2008). The Political Economy of Stalinism. 2nd ed. Moscow, Publ. House ROSSPEN; The First President of Russia B. N. Yeltsin Foundation. (In Russian).

Khanin G. I. (1989). Why and when the NEP failed. *EKO*, no. 10, pp. 66-83. (In Russian).

Khanin G. I. (2008). Economic History of Russia in XX century. Vol. 1. Soviet economy from the end 1930s to 1987. Novosibirsk, Publ. House of Novosibirsk State Technical University. (In Russian).

Khanin G. I. (2010). Economic history of Russia in modern time. Vol. 2. Economics of USSR and RSFSR in 1988–1991. Novosibirsk, Publ. House of Novosibirsk State Technical University. (In Russian).

Khanin G. I. (2014). History of the Russian Economy at the Newest Time. Vol. 3. Russian Economy (1992–1998). Novosibirsk, Publ. House of Novosibirsk State Technical University. (In Russian).

Kornai J. (2000). The Socialist System: The Political Economy of Communism. Moscow, NP “Voprosy Ekonomiki Journal”. (In Russian).

Kuznets S. (1966). Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread. New Haven - London.

Latov Yu. V. (2001). Economy beyond the law. Essays in theory and history of the shadow economy. Moscow, MONF Publ. (In Russian).

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

Nureev R. M. (2009). Russia: Special features of institutional development. Moscow, Norma Publ. (In Russian).

Polterovich V. M. (2007). Elements of the theory on reforms. Moscow, Ekonomika Publ. (In Russian).

Popov V. V. (2011). Strategies of economic development. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).

Russian Statistical Yearbook. (2013). Moscow, Publ. House Rosstat. (In Russian).

НОСТАЛЬГИЧЕСКОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

КУСИМОВА ТАМАРА БУЛАТОВНА,

*студентка 4 курса, стажер-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований, факультет социальных наук,
Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, г. Москва,
e-mail: tkusimova@yandex.ru*

ШМИДТ МАЙЯ АНДРЕЕВНА,

*студентка 4 курса, стажер-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований, факультет социальных наук,
Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, г. Москва,
e-mail: mashmidt_1@mail.ru*

Статья посвящена феномену «коммерциализации ностальгии», под которым подразумевается использование символов, знаков и атрибутики, относящихся к периоду существования Советского Союза при продвижении продуктов на современном рынке. То, что было отмечено российскими исследователями, и может броситься в глаза любому наблюдателю – это особая популярность советской стилистики в гастрономической среде. Продуктовый дефицит соседствовал с такой важной практикой, как стандартизация производства и качества благодаря нормам ГОСТ. Существование последних – одна из лакмусовых бумажек для производителей, норовящих поставить возжеланный знак качества на упаковку своих товаров. Вопрос, на который отвечают авторы: почему потребители склонны возвращаться к подобной «архаике», делая стратегию адаптации и заимствования из прошлого столь привлекательной для производителей? Процесс потребления социален и не может быть сведен к индивидуальным актам выбора и (или) покупки, так как индивидуальный выбор в пользу того или иного продукта поставлен в институциональный контекст. Привычка, возникшая в результате совокупности институциональных факторов, превращается в то, что можно назвать «behavioral lock-in» («замыканием» в потребительском поведении). Производители вынуждены подстраиваться под желание потребителей – особенно это касается «новых игроков» на уже устоявшемся рынке. Междисциплинарность современных социальных наук позволила исследователям операционализировать спекулятивные понятия «ностальгии», «прошлого» и «памяти». Гастрономия, транслирующая самые базовые культурные установки – это одно из «мест памяти», ставшее объектом ностальгии в современных российских реалиях. Осмысляя этот феномен современной российской культуры, а также обращаясь к результатам эмпирических исследований в области ностальгического потребления, авторы резюмируют – тему ностальгического потребления не стоит сводить к простому изучению «смыслов» и «практик», так как эти локальные явления являются симптомами более крупных социально-политических процессов.

Ключевые слова: ностальгия; ностальгическое потребление; память; коммерциализация; Советский Союз; мемориальная политика; социология потребления.

NOSTALGIC CONSUMPTION: SOCIOLOGICAL ANALYSIS

KUSIMOVA TAMARA, B.,

*Student, Research Assistant at Laboratory for Studies in Economic Sociology,
Faculty of Social Science,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: tkusimova@yandex.ru*

SHMIDT MAYA, A.,

*Student, Research Assistant at Laboratory for Studies in Economic Sociology,
Faculty of Social Science,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: mashmidt_1@mail.ru*

The presented paper focuses on the phenomena of «commercialization of nostalgia» which is defined as the use of Soviet attributes, symbols and artefacts in promotion and branding of contemporary market goods. What can be evident for any observer and what was highlighted by Russian scholars is that Soviet stylistics gain popularity within contemporary gastronomy. Authors make an attempt to answer, why do consumers tend to return to the Soviet heritage and how does “nostalgia proneness” emerges. Process of consumption is socially constructed and could not be reduced to individual acts of purchase, since individual choice depends on institutional context. Evolved as a result of combination of institutional factors, consumer habits turn into «behavioral lock-in». Producers have to adapt consumers needs – it is especially significant for new participants in the established market niche.

Interdisciplinarity of social sciences makes it possible to operationalize contradictory concepts of memory, past and nostalgia. Gastronomy transfer basic cultural attitudes. Within post-Soviet Russian context it becomes commmorable. By mapping the previous research in the scope of nostalgic consumption as well as conceptualizing the ideas of memory and nostalgia, authors state that the phenomenon should not be reduced to a simple study of the “meanings” and “practices”, since these local phenomena are symptoms of broader social and political processes.

Keywords: *nostalgia; nostalgic consumption; memory; commercialization; Soviet Union; memorial policy; sociology of consumption.*

JEL: D12, N31, Z10, Z13.

Советское ретро на рубеже веков

Советский период характеризовался ограниченностью потребительского выбора, переходящей в экстремальный дефицит на излете существования СССР. Пустые продуктовые полки, огромные очереди и возвращение карточной системы распределения базовых продуктовых наборов становятся едва ли не самым болезненным воспоминанием о конце восьмидесятих годов для большинства людей, заставших этот период в сознательном возрасте. Отказ от государственного регулирования цен и переход к рыночной экономике в начале девяностых годов оказался радикальной – как идеологически, так и практически, – мерой для борьбы с товарным дефицитом и голодом, начинающимся в некоторых регионах страны (Рощина, 2007). Первоначально, дефицит ликвидировался благодаря дешевым потребительским товарам, поступающим из приграничных стран (в первую очередь, Китая). После первичного насыщения рынка доступными товарами, их место начал занимать «полноценный» импорт – продовольствие из Западных стран с соответствующим уровнем качества (Рощина, 2007). Советские продукты уступали импортным по ассортименту и доступности еще в начале периода экономических реформ, и в дальнейшем, за счет роста «качественного» импорта, этот разрыв только увеличивался. Многие отечественные предприятия закрывались, не выдерживая конкуренции.

Одной из неотъемлемых черт современной российской повседневности является ее преемственность по отношению к повседневности советской. В условиях современного товарного изобилия мы можем наблюдать феномен включения тех или иных символов, знаков и значений «советского» в повседневные практики, использование их в качестве коммерческих брендов. Впервые о ностальгических реминисценциях «совка» заговорили в 1996–1998 годах в связи с ростом популярности советских торговых марок (пиво «Жигулевское», плавленый сырок «Дружба» и т.п.) (Абрамов, 2014). При этом далеко не все категории товаров подвергаются «советскому» брендингу. Например, это явление отсутствует в сфере потребительской электроники: никто не пытается продавать телевизоры, напоминая о советском «Рубине». В этой ситуации можно говорить даже о противоположном течении – потребительская электроника российского производства, будь то холодильники, стиральные машины или сотовые телефоны выпускаются под «западными» марками вроде «Bork», «Polaris», «Vitek». То, что было отмечено российскими исследователями и может броситься в глаза любому наблюдателю, – это особая популярность советской стилистики в гастрономической среде. Несмотря на доступность иностранной кухни, в последнее десятилетие открытие «ностальгических» заведений (таких как «Кавказская пленница», «Камчатка» и др.) стало массовым, что свидетельствует о существовании спроса на «отечественное» и «советское» в современных гастрономических практиках (Каспэ, 2008). Опросы общественного мнения выявляют схожую картину: если преобладающее большинство респондентов предпочитают покупать отечественные продукты питания (аргументируя это высоким качеством), то потребление непродовольственных товаров российского производства такой поддержкой не отличается (13% опрошенных)¹.

То или иное название (или торговая марка), призванное ассоциироваться с эпохой социализма, преподносится как аутентичная, сохраненная благодаря усилиям производителей реалити того времени (Кушкова, 2009). Реклама индийского чая в желтой упаковке со слонем преподносит его как *«тот самый индийский чай»*, обращаясь к людям, которые должны распознать маркер *«тот самый»*. В этом поле смешиваются как продукция, действительно производившаяся во времена СССР и претендующая на сохранность традиций, так и современные продукты, стилизованные под «совок». «Квазиаутентичность» последних легко различить: среди них преобладают те вещи, которые не производились в советскую эпоху. Так, компания Nestle производит мороженое «48 копеек», напоминающее покупателям о привычном для советских времен пломбире, который стоил именно эти 48 копеек, но в действительности не имел названия. С этой же нишей работает и издательский бизнес, выпуская сборники «советских» рецептов. Например, книга Анны Вишневецкой «Кремлевская диета. Советская кухня», начинающаяся с откровенного признания маркетологов: *«Сегодня в обществе необычайно велик интерес ко всему, что связано с недавним прошлым нашей страны – великой эпохой Советского Союза. Поэтому уже сама тема книги является гарантией высоких продаж»* (Каспэ, 2008). Примером эксплуатации реально существующей «традиции» и аутентичности может быть стратегия компаний, подобных «Красному Октябрю» и «Рот Фронту», которые продолжают производить продукцию, знакомую потребителям с советских времен.

Результаты опроса, проведенного ВЦИОМ, показали, что россияне действительно склонны поддерживать «советизированные» торговые марки (тут речь идет о тех продуктах, что продолжают выпускаться со времен СССР). Так, наши сограждане отметили, что «советские» торговые марки отличаются высоким качеством (30.1%) и хорошим вкусом (24.3%), что в свою очередь определяет принятие решения о покупке².

¹ См.: Российское или иностранное? (2012). (<http://fom.ru/Ekonomika/10485> - Дата обращения: 23.07.2015).

² См.: Пресс-выпуск № 2569. ВЦИОМ. (<http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=114806> - Дата обращения: 23.07.2015).

Этот тезис активно поддерживается на российском рынке продовольствия, где дискурс «импортозамещения» не только активно транслируется, но и поддерживается потребителями (Барсукова, 2011). Сложно также не заметить, что существует спрос на отечественную продукцию – 66% опрошенных отметили, что представленных на рынке российских продуктов им недостаточно³. По результатам схожих опросов выяснилось, что 69% респондентов предпочитают покупать продукты российского производства по тем или иным причинам: в том числе высокое качество (21%) и потому что эти продукты вызывают доверие (18%)⁴.

Ряд исследований гастрономических практик показывает, что еда способна вызвать широчайший спектр эмоций – беспокойство, чувство дискомфорта и вины за неправильный выбор, тревогу и потерю уверенности в пищевых продуктах, – базирующихся на таких факторах, как продовольственное изобилие, влияние СМИ и недостаток идентификации потребляемых продуктов. При таких условиях традиционная, привычная еда считается потребителем безопасной и они стараются искать аутентичность в потребляемых продуктах питания (Vignolles and Pichon, 2014). В данной статье мы фокусируемся именно на «продовольственной ностальгии».

Какова аудитория подобных «ностальгических» продуктов? Очевидна ориентация производителей на тех, кто приобретал их ранее. Помимо этого, наблюдается любопытный феномен: ностальгические товары – как «аутентичное» ретро и продукты с традицией производства, так и «имитации», – интересуют молодых людей, в силу возраста не заставших существования блока социалистических стран. Здесь мы сталкиваемся с явлением, возникшим, когда постсоветская культура наполняется заимствованиями настолько, что возвращается к своим собственным символам. Гастрономические «артефакты» превращаются в знаки, которые считываются, но их подлинная история и нарратив уже не важны, они – не кусок истории, но знак материальной связи с прошлым, к которому хочется прикоснуться⁵.

Вопрос, которым мы задаемся: почему в условиях широкого выбора потребители обращаются к продуктам, успешно производящимся со времен Советского Союза, и к товарам, чье брендирование имеет «советские» коннотации? Как формируется подобный тип потребления? Этот феномен современной российской культуры может быть осмыслен с помощью понятий памяти и ностальгии, значительно обогатившихся благодаря историческим и социальным исследованиям последнего десятилетия. Дав определение базовым понятиям, мы обратимся к актуальным эмпирическим исследованиям в области ностальгического потребления и полученным в них выводам, многие из которых оказываются релевантными нашей проблемной ситуации.

Память и ностальгия

Слово «ностальгия» имеет древнегреческие корни – «nostos» значит «возвращение», «aglos» переводится как «боль, страдание» (Бойм, 1999). Несмотря на свою этимологию, термин «ностальгия» был впервые употреблен лишь в 1688 году швейцарским врачом Дж. Хофером для описания «тяжелой тоски по дому» среди наемных солдат как одного из проявлений психологических расстройств (Абрамов, 2012; Воут, 2002). Ностальгия долгое время сохраняла свой медицинский статус, наряду с меланхолией и тревогой, и подлежала лечению наряду с другими нарушениями психики. Принципиально новое, социальное звучание термин «ностальгия» получил к середине XX века – ключевую роль в этом сыграли те социальные потрясения, с которыми столкнулось западноевропейское общество в первой половине нового столетия. Две войны, разрушительные по своим масштабам,

³ См.: Пресс-выпуск № 2848. ВЦИОМ. (<http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115273> - Дата обращения: 23.07.2015).

⁴ См.: Российское или иностранное? (<http://fom.ru/Ekonomika/10485> - Дата обращения: 23.07.2015).

⁵ Из интервью с Сергеем Ушакиным «Мы у прошлого не учимся, мы им живем». 2015. Михаил Гефтер. (<http://gefeter.ru/archive/15988> - Дата обращения: 02.10.2015).

стихийная миграция и огромные потоки беженцев менее чем за 50 лет (срок жизни одного поколения) формируют абсолютно новую карту Европы. Тоска по разрушенному дому, городу или целому государству приобретает массовый характер, превращаясь из индивидуального симптома в коллективный феномен.

Ностальгия получает не только пространственное («вернуться в родной город»), но и временное измерение (Абрамов, 2012; Воут, 2002). Люди тоскуют не только по покинутым местам, но чаще всего по определенным временным периодам. Особенность этого чувства заключается в принципиальной недостижимости объекта – период жизни и историческая эпоха, связанная с ним, не могут быть прожиты заново. Довоенное прошлое превращается в «прекрасную эпоху», и ностальгические настроения становятся наиболее отчетливыми в странах, чье население испытало наиболее сильные потрясения под напором исторических событий. Сама идея ностальгии представляет собой фундаментальную оппозицию между «тем, как было тогда» и «тем, как все сейчас». Ностальгический миф, идеализированный образ прошлого возникает путем отрицания. Согласно концепции, предложенной Бойм, ностальгия как «отрицание настоящего» может иметь две градации. Первый тип – это «ресторативная» или «восстанавливающая» (restorative) ностальгия, основанная на сожалении о произошедших изменениях. Ресторативная ностальгия включает в себя желание вернуться в прошлое, восстановить утраченные социальные и политические институты (Воут, 2002). Можно предположить, что примером крайней формы ресторативной ностальгии может выступить история Германии в 1919-1933 годах: национальная тоска по величию Германской империи и чувство униженности итогами Первой мировой войны привело к желанию вернуть былое величие. Как отмечает социолог Р. Абрамов, постсоветская ностальгия на территории бывшего СССР представляет собой не только социокультурный феномен или веяние моды, но и эффективный инструмент политической пропаганды и завоевания симпатий избирателей (Абрамов, 2012). Другая форма ностальгии – «рефлексивная» (reflexive). В этом случае ностальгический нарратив выстраивается не вокруг желания вернуться в «идеальное прошлое», а сфокусирован на переживании самой невозможности воспроизвести прошлое, и часто сопряжен с осознанным, рефлексивным восприятием отдельных моментов – без идеализации всей эпохи (Абрамов, 2012; Воут, 2002).

Говоря о советской эпохе, мы в первую очередь возвращаемся к истории и воспоминаниям. Но являются ли последние полноценным отражением истории? С одной стороны, фактическая история (письменная и документированная) способна повлиять на память, придавая особую значимость одним событиям и вытесняя другие – в первую очередь, травматические. С другой стороны, память также влияет на исторические интерпретации, влияя на выбор сюжетов для исследования и исключение «неудобных» моментов путем цензуры и замалчивания (Хальбвакс, 2007). В этой концепции история и память представляют собой лишь формы работы с прошлым, не претендующие на неопровержимую точность и объективность. Прошлое – это конструкт, создаваемый человеком и обществом в зависимости от актуальных возможностей, потребностей и социально-экономических условий. Впрочем, подобные идеи не становятся автоматическим доказательством «фиктивного» характера истории и памяти, статус «сконструированности» в современных социальных науках распространяется на все культурные артефакты (Ассман, 2014).

В исследованиях ностальгического потребления идея памяти как социального конструкта представляется особенно важной, так как позволяет на концептуальном уровне выделить различные источники ностальгии, становящиеся «медиаторами» импульса к ностальгическому потреблению. Среди большого числа исследований мемориальной культуры и исторической политики «общим местом» выступает разделение на индивидуальную и коллективную память. Как следует из названия, индивидуальная (автобиографическая) память – это личные воспоминания каждого человека, связанные с непосредственным жизненным

опытом. Второй тип памяти – это коллективная память, которая по определению является гораздо шире как индивидуальной, так и социальной форм. «В ее основе лежат культурные объективации в виде символов, артефактов, практик и их хитросплетений» (Ассман, 2014). Коллективная память – это культурные и материальные образы, оставшиеся от определенной эпохи; это нарративы места, ритуальные практики и мемориалы (Ассман, 2014).

Институциональный аспект ностальгического потребления

Современный подход к анализу потребительских практик избавляет нас от узких рамок рационального выбора и позволяет сосредоточить внимание на широкой категории «смыслов», которыми наделяется процесс потребления. Пример наделения процесса потребления смыслами – концепция «демонстративного потребления» классика институционализма Торстейна Веблена. Классическая «теория праздного класса», по форме изложения напоминающая скорее литературную сатиру, чем академический текст, – существенный рубеж в вопросах потребления в институциональной теории (Ackerman, 1997). «Привычные способы реагирования» [habits of thought] у Веблена скорее являются результатом коллективно разделяемых смыслов, чем индивидуальными ментальными конструкциями. Процесс потребления социален и не может быть сведен к индивидуальным актам выбора и (или) покупки, так как индивидуальный выбор в пользу того или иного продукта поставлен в институциональный контекст. Разделяемые символы, нормы и стандарты являются частью коллективного действия, институциональное оформление которого приводит к созданию определенных конвенций. Выбор потребителя может быть опосредован институциональной средой, в которой он проходил социализацию (Todorova, 2014).

В то же время институциональная среда не может быть статичной. Обратимся к переходу от плановой экономики к рыночной – он требовал как импорта новых институтов, так и преобразования старых. Этот процесс может сопровождаться тем, что исследователи называют «институциональной инерцией» (Радаев, 2003). Инертность заключается в том, что определенные институциональные инновации встречают сопротивление в процессе трансформации социальной и экономической систем, что определяет зависимость от предшествующего развития (Вольчик и Скорев, 2003). Институты подвержены «эффекту колеи» [path-dependence]. На индивидуальном уровне зависимость от предыдущего развития становится инструментом объяснения того, почему потребительский выбор в пользу «ностальгической» продукции может быть зависимым от ранее сформированных актов выбора. «Для анализа в рамках данной концепции важна сама последовательность исторических событий и те институциональные рамки, в которых предыдущие акты выбора производились. Чем дальше развивается система в случаях, когда наблюдается феномен «path dependence», тем сильнее прошлые акты выбора влияют на настоящие» (Вольчик, 2005. С. 144). Ограниченность потребительского выбора в период существования Советского Союза была задана совокупностью институциональных факторов – нехваткой сырья, массовым воровством с производства и т.д. По воспоминаниям, многие из продуктов не отличались выдающимся вкусом, но были доступны – а потому привычны. В то же время дефицит соседствовал с такой важной практикой, как стандартизация производства и качества благодаря нормам ГОСТ. Здесь мы еще раз отметим, что существование последних – одна из лакмусовых бумажек для производителей, норовящих поставить вождельный знак качества на упаковку своих товаров. Path dependence на уровне производства создается за счет того, что стратегия адаптации более типична для отечественных производителей. Неэффективная маркетинговая политика последних объясняется, как справедливо заметил Р. Нуреев, стремлением к «продвижению традиционной продукции на традиционном рынке, даже в условиях благоприятной конъюнктуры» (Нуреев, 2001. С. 43).

Пример можно привести, обратившись к истории производства пива в США: под введение сухого закона в 1919 году, наряду с более крепкими напитками, попали и алкогольные продукты из солода. Очевидное институциональное ограничение поставило производителей в тупик. Именно так возникло безалкогольное пиво, а позже – пиво с низким содержанием алкоголя (до 3.2-4 градусов крепости). За неимением выбора, слабо- и безалкогольный напиток стал пользоваться популярностью у населения и удерживает свои ниши на рынке вплоть до сегодняшнего дня (*Barnes, Gartland and Stack, 2004*). Производившиеся в период «сухого закона» сорта продукция впоследствии стала тем, что прочно ассоциируется со слоганом «American style beer», то есть специфического, «американского» пива. В подобной ситуации можно провести аналогии с «эффектом колеи» [path dependence], который обращается в сторону потребителя. Привычка, возникающая в результате совокупности институциональных факторов, превращается в то, что можно назвать «behavioral lock-in» («замыкание» в потребительском поведении) (*Barnes, Gartland and Stack, 2004*). Производители оказываются вынуждены подстраивать производство под желание потребителей – особенно это касается «новых игроков» на уже устоявшемся рынке.

Американский экономист Джеймс Бьюкенен утверждал, что выбор в пользу того или иного товара – это выбор в пользу определенного института. «Бьюкененовский товар» формируется из «обычного» товара и определенной контрактной упаковки, правил и институтов, вместе с которыми вы этот товар покупаете» (*Аузан, 2013. С. 35*). Таким образом, популярность ностальгических «советских» товаров на постсоветском рынке можно интерпретировать как голосование потребителя за советские стандарты пищевого производства. Здесь возникает вопрос – какими именно смыслами и ассоциациями наделяется ностальгическое потребление?

Ностальгическое потребление: социологический анализ

Междисциплинарность современных социальных наук позволила исследователям операционализировать спекулятивные понятия «ностальгии», «прошлого» и «памяти». Литература, посвященная исследованию потребительских предпочтений и практик, задается вопросами, связанными с покупкой продуктов, ассоциирующихся с образом «привычного прошлого». Склонность выбирать товары (это могут быть как материальные вещи, так и места, образы), распространенные или привычные ранее (*Holbrook and Schindler, 2003*), с одной стороны, отсылает нас к индивидуальным переживаниям и опыту. С другой стороны, существование коллективной памяти об истории или событиях обеспечивает трансляцию символов, ассоциаций и практик между поколениями. Для возникновения чувства ностальгии по определенному временному периоду не обязательно в нем жить – образ эпохи передается через визуальные изображения (фотографии, кино), музыку, рекламу, розничную торговлю, политические образы, исторические реконструкции. Соответственно, потребление «ностальгических» товаров и услуг свойственно не только пожилым людям, обладающим индивидуальным опытом (*Goulding, 2002*).

Прикладные исследования ностальгического потребления посвящены не только материальным объектам. Позитивными коннотациями могут быть наделены не только вещи, но и привычки (*Sierra and McQuitty, 2007*). Учитывая подобную специфику, маркетологи используют стратегии, разжигающие интерес покупателей с помощью атрибутики и оформления. Реальная или стимулированная ностальгия возникает у потребителей при виде товара, так или иначе апеллирующего к приятным воспоминаниям прошлого, – например, многие бренды, выпускающие одежду и обувь, автомобили, аксессуары и т.д., воссоздают канувшие в лету модели; рестораны используют старомодные изображения или вещи в качестве дизайна своих заведений; рекламные ролики пестрят ретро-стилистикой. Тем не менее одним из самых мощных стимулов к покупке является упаковка, которая чаще всего подвергается «ностальгическому» ребрендингу. Результаты эмпирических

исследований показали, что наибольшее предпочтение потребители отдают дизайну упаковки, в котором присутствуют не только такие символически значимые атрибуты, как цвет, материал, форма, изображение, но и копия дизайна уже знакомого товара. Ассоциации со старым и привычным продуктом создают иллюзию надежности и вызывают у потенциального потребителя доверие (*Chen, 2014*).

Особое место в исследованиях ностальгического потребления занимает продовольственная ностальгия: гастрономические предпочтения складываются под влиянием приятных воспоминаний из прошлого. Можно выделить ряд тем, характеризующих ностальгическое потребление – это воспоминания, связанные с продуктами, относящимися к детству; потребление продуктов, связанных с тоской по родине; тоска по определенным продуктам питания, которых больше не найти или их наполнение сильно изменилось; потребление продуктов-заменителей «тех самых, из прошлого»; потребление продуктов для «особого случая», повторяющегося не часто (годовщины, праздники, семейные традиции) (*Vignolles and Pichon, 2014*). Ностальгический опыт также связывается с заново обнаруженными продуктами питания, которых долгое время не было на рынке, но затем они появились. Еда затрагивает все органы чувств человека – запоминая и воспроизводя вкус, запах, внешний вид пищи, мы способны перенестись «обратно» к важным событиям и приятным воспоминаниям. Исходя из этого, факт того, что большинство людей, согласно эмпирическим исследованиям, связывают свой ностальгический опыт именно с потреблением пищи, вполне логичен.

Гастрономия, транслирующая самые базовые культурные установки, – это одно из «мест памяти», ставшее объектом ностальгии в современных российских реалиях. Магазины, размещающие на своих полках такие ностальгические товары, как сырок «Дружба», кондитерскую продукцию фабрик «Красный октябрь» и «Рот Фронт», рестораны, интерьер которых отсылает к временам ушедшей советской эпохи; книжные магазины, на стеллажах которых можно найти множество переизданий советской «Книги о вкусной и здоровой пище» – с помощью кристаллизации образов из советского прошлого (а местами – откровенного гротеска) нам буквально предлагают попробовать «вкус прошлого». Главный критерий здесь – узнаваемость, апелляция к коллективным стереотипам (*Каспэ, 2008*). При этом способы достижения такого эффекта в стилизации и маркетинговых стратегиях продвижения товара крайне простые, поддерживающие ключевой стереотип об эпохе, – «советское ретро» представляет советский период временем, когда все было «просто», – это символы бытования, но никак не государственная символика (*Горалик, 2007*). Продовольственная ностальгия характерна для русскоязычных диаспор, как например Брайтон Бич в Нью-Йорке. Переживая сентиментальную тоску по родине, эмигранты воспроизводят привычные гастрономические практики, с одной стороны, открывая тематические рестораны традиционной кухни, магазины «ностальгических» продуктов, привезенных из России, а с другой – активно это потребляя. Гастрономия этого этнического анклава сохраняет идентичность эмигрантов, реконструируя «домашнюю атмосферу» (*Holak, 2014*).

В то же время «ретро» стилистика появляется в модной индустрии, которая использует узнаваемые символы прошлого, подвергая их модернизации. Показательный кейс в данном контексте – одежда и аксессуары марки «Denis Simachev», в которых дизайнер использует позитивно окрашенные культурные артефакты эпохи – сюжеты из советской мультипликации и кинематографии. Однако эти символы подвергаются строгой селекции, угождая современному потребителю, – к примеру, одежда Симачева с текстом «Интернационала» не имеет никаких отсылок к прошлому, кроме собственно текста, и скроена по современным лекалам (*Горалик, 2007*). Соединяя прошлое и настоящее в дизайне, Симачев предлагает покупателю выстраивать одновременно несколько идентичностей, что идеально характеризует целевую аудиторию бренда – поколение «последних советских детей», представителем которого дизайнер является сам.

Не только область гастрономии и некоторых других потребительских товаров подвергается «советизации». Современная культурная индустрия также активно эксплуатирует тему советского прошлого, превращая ее в коммерческий товар на рынке кино- или телепродукции (Абрамов, 2012). Наиболее ярким примером может послужить документальный цикл Леонида Парфёнова «Намедни 1961—2003: Наша Эра» (Абрамов и Чистякова, 2011). Своей популярностью он во многом обязан тому, что советская эпоха в нем представлена не как череда политических событий и знаменательных дат, но как насыщенное описание повседневности. В контексте нашей темы примечательна «вещность», которой наделяется эта повседневность: возникновение моды на рубашки поло и мохеровую одежду семидесятых годов, электрические самовары в начале и вареные джинсы в конце восьмидесятых подается с такой же важностью, как и формирование политики «гласности». Фрагменты подобной мозаики, из которой причудливо складывается советская повседневность, транслируют устойчивый ассоциативный ряд между определенным продуктом и эпохой, в которую он появился. Советское прошлое становится доступным через память о том, как возили продукты между городами или делали самопальные музыкальные записи на рентгеновских снимках, лишаясь при этом «большого» нарратива идеологии, способного вызвать отторжение у более молодого поколения (Ушакин и Костерина, 2015).

От товара – к товарищу?

Исследуя предметы материальной культуры, нам важно понять, как те или иные предметы наделяются смыслом и становятся предметами ностальгического потребления. Одним из направлений исследований, таким образом, может быть попытка редуцировать процесс потребления к тем смыслам, которые вкладывает в него человек. В статье, посвященной советской идее нерыночного обмена, Е. Деготь отмечает, что «советская вещь» – это в первую очередь нерыночный предмет – вещь, наделенная содержанием. При этом, как и вся советская эстетика, этика и даже идеология, «советская вещь» базируется на презумпции того, что валидна она лишь при условии создания общности между людьми, атмосферы «товарищества». Вещь – не товар, а «товарищ» – предмет, максимально приближенный к обывателю (Деготь, 2000). Как уже было упомянуто выше, наблюдаемые нами реминисценции «советского» обладают признаками, характерными для ностальгии. Они «пересобраны», очищены от негативной составляющей, и в этом, на наш взгляд, заключается причина их впечатляющей маркетинговой функциональности. Тем не менее широта темы позволяет не замыкаться на утилитарном смысле «ностальгии» как двигателя современного товарооборота. На наш взгляд, этот феномен представляет собой более сложное явление. Существует, по крайней мере, несколько перспективных направлений для исследований постсоветской ностальгии и того, как она влияет на повседневные потребительские практики.

Было бы опрометчиво считать, что воспоминания и представления людей, существенную часть жизни проживших в Советском Союзе, и тех, кто родился уже после его распада, воспроизводят в точности одинаковую картину советской эпохи. Изучение того, как транслируется и воспроизводится советский миф, особенно среди сравнительно молодых потребителей, чье детство и молодость не пришлись на советскую эпоху (не доделанное предложение). С другой стороны, преемственность ностальгии обеспечивается не только индивидуальным опытом, но и стереотипными представлениями об истории и культуре эпохи, воспроизводящиеся в нарративных конструкциях, визуальном контенте и искусстве (культовое кино, фотография, художественная литература и прочее). В этом контексте интересно изучение механизмов «трансляции» ностальгических образов, выступающих стимулами к дальнейшему потреблению и коллекционированию. Несмотря на многообразие интерпретаций, существуют примеры операционализации понятия ностальгии для прикладных исследований в области потребительских предпочтений. К примеру, в исследовании потребительской «Склонности к ностальгии» используются два

измерения ностальгии, относительно которых можно классифицировать её характер (*Holak, 2007*). Первая ось – это характер ностальгических воспоминаний; связаны ли они с непосредственным опытом человека [direct experience], либо это опосредованная (интерперсональная) ностальгия. Вторая ось – это индивидуальная или коллективная природа ностальгического опыта. Используя эти измерения, авторы выделяют 4 категории ностальгии:

- Личная ностальгия (прямой, индивидуальный опыт).
- Косвенная ностальгия (опосредованный индивидуальный опыт, например, рассказы кого-либо из членов семьи).
- Культурная ностальгия (прямой коллективный опыт).
- «Виртуальная» ностальгия (опосредованный коллективный опыт).

Интересно также то, как сплетаются между собой понятия «отечественного» и «советского». Патриотизм потребителей окрашен временными и культурными коннотациями, из-за чего, зачастую, в понимании людей отечественный производитель становится наследником определенной традиции качества пищевого производства. Так, в период существования СССР качество знакомых многим соков в больших стеклянных банках действительно было высоким – в силу доминирования технологии прямого отжима из собственного сырья, однако с распадом Союза рынок оказался практически уничтожен, так как сырьевая база осталась в уже бывших республиках СССР. Возникшая ситуация превратила Россию в рынок сбыта «восстановленных» соков, но потребитель, сохранивший представление о качественных советских соках прямого отжима, любой сок считал аналогией советского продукта – тем более, поданный в привычной упаковке в форме трехлитровой банки, чем не преминули воспользоваться современные российские производители (*Барсукова, 2010б*). В этом контексте обращение к «ностальгическим» нарративам может быть вполне рациональной, прагматичной стратегией со стороны производителя.

Как уже было упомянуто выше, одним из самых заметных символических гарантов качества является знак «ГОСТ», призванный вызвать доверие потребителей через ассоциации с обязательными стандартами советского пищевого производства. В современном российском законодательстве разделены понятия «стандарт» и «технический регламент». Однако все стандарты производства (в том числе пищевого) не носят обязательного характера и являются добровольными к выполнению. Тем не менее отечественные производители по-прежнему используют отсылки к понятию советского качества. Это создает путаницу в понятиях, но путаницу, принципиально выгодную производителю, – современный товар, на этикетке которого стоит знак «ГОСТ», вовсе не обязательно соответствует нормам пищевого производства, однако благодаря ассоциативному ряду, вызывает доверие потребителей. Дополнением к сложившейся ситуации является настороженное отношение отечественного потребителя в отношении импортной продукции. Ряд фобий, связанных с ее качеством, подогревается сложной политикой Роспотребнадзора и СМИ, эксплуатирующими жанр «контрольной закупки» и «репортажа из производственного цеха», после которых покупка товара, произведенного зарубежной компанией (даже в российских условиях), выглядит рискованным делом (*Барсукова, 2010а*). Соотношение дискурсов «советского» и «отечественного» и исходящие из этого прагматические импликации представляют собой еще одну потенциальную сферу для исследований ностальгических потребительских ориентаций.

Обращаясь к более широкому контексту гуманитарного знания, социально-исторические исследования памяти на пространстве бывших социалистических стран по-прежнему являются одной из актуальных тем в академическом сообществе (*Todorova and Gille, 2010*). Вопросы ностальгии по советскому прошлому интересуют не только культурологов и социологов, но и других специалистов – в частности, антропологов и политологов. В конечном итоге, из элементов повседневности, вроде рекламных кампаний, вывесок, потребительских предпочтений и ассоциаций,

складывается куда более широкий культурный нарратив, связанный с ориентацией на «то, как было раньше». В первую очередь подобный феномен интересует специалистов в контексте культурной трансформации т.н. «переходных обществ», осуществивших резкий скачок от социалистической системы к рыночной экономике и к ориентации на интеграцию с демократическими странами (*Ekman, 2005*). В этом контексте «приступы ностальгии» могут быть рассмотрены в связи с поисками национальной идентичности, либо в качестве ответа на социально-политические кризисы. Последний случай проявился особенно ярко на территории бывшей Югославии: распад союза республик Балканского полуострова и последующая многолетняя этническая война с вмешательством войск других государств стали исторической травмой, ответом на которую стало возникновение так называемой «Югоностальгии» - ностальгии по эпохе существования Югославии, транслируемой в массовую культуру, в том числе и потребительскую (*Todorova and Gille, 2010*). Ностальгические нарративы могут быть симптомами и противоположного явления – попытки выработать собственную идентичность в процессе интеграции в Западное общество, как это произошло в случае коммерциализации «Остальгии» в бывшей Германской Демократической Республике (*Alesina and Schuendeln, 2005*). В конечном итоге тему ностальгического потребления не стоит сводить к простому изучению «смыслов» и «практик», так как эти локальные явления являются симптомами более крупных социально-политических процессов, а значит, дают широкое пространство для дальнейших исследований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Абрамов Р. (2014а). Время и пространство ностальгии // *Социологический Журнал*, № 4, с. 5–23.
- Абрамов Р. (2014б). Музеефикация советского: историческая травма или ностальгия (<http://gefter.ru/archive/11132> - Дата обращения: 12.10.2014).
- Ассман А. (2014). Длинная тень прошлого: Мемориальная культура и историческая политика. М.: Новое литературное обозрение.
- Аузан А. (2013). Экономика всего: как институты определяют нашу жизнь. М.: Манн, Иванов и Фербер.
- Барсукова С. Ю. (2010а). Патриотизм или прагматизм? Стратегии участников продовольственных рынков в России: Препринт WP4/2010/02 / С. Ю. Барсукова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики.
- Барсукова С. Ю. (2010б). «Экономический патриотизм» на продовольственных рынках: импортозамещение и реализация экспортного потенциала (на примере мясного рынка, рынка зерна и рынка соков) // *Журнал институциональных исследований*, Т. 2, № 2, с. 118-134.
- Барсукова С. Ю. (2011). Рынок продовольствия в идеологических координатах // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 9, № 2, с. 9-16.
- Бойм С. (1999). Конец ностальгии? // *Новое Литературное Обозрение*, № 39. (<http://magazines.russ.ru/nlo/1999/39/boym.html> - Дата обращения: 12.10.2014).
- Бойм С. (2002). Общие места: мифология повседневной жизни. М.: Новое Литературное Обозрение.
- Вольчик В. В. (2005). Зависимость от траектории предшествующего развития и эволюция института собственности в России // *Историко-экономические исследования*, Т. 6, №. 2, с. 144-152.
- Вольчик В. В. и Скорев М. М. (2003). Институциональная инерция и развитие российской системы образования // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 1, №. 4, с. 55-63.
- Горалик Л. (2007). Росагроэкспорта сырка»: Символика и символы советской эпохи в сегодняшнем российском брендинге // *Теория Моды*, № 3, с. 13–30.

Каспэ И. М. (2008). Съесть прошлое»: идеология и повседневность гастрономической ностальгии // Пути России Культура—общество—человек Материалы Международного Симпозиума 25–26 Янв. 2008 г., № 15, с. 205–218.

Кушкова А. (2009). Советское прошлое сквозь воспоминания о продовольственном дефиците // *Неприкосновенный Запас*, № 2. (<http://magazines.russ.ru/nz/2009/2/ku10.html> - Дата обращения: 15.10.2014).

Нуреев Р. М. (2001). Социальные субъекты постсоветской России: история и современность // *Мир России. Социология. Этнология*, Т. 10, №. 3, с. 3-66.

Пресс-выпуск № 2569. (2014). ВЦИОМ. (<http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=114806> - Дата обращения: 23.07.2015).

Пресс-выпуск № 2848. (2015). ВЦИОМ. (<http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115273> - Дата обращения: 23.07.2015).

Радаев В. В. (2003). Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ.

Российское или иностранное? (2012). (<http://fom.ru/Ekonomika/10485> - Дата обращения: 23.07.2015).

Рощина Я. М. (2007). Социология потребления. М.: ГУ-ВШЭ.

Ушакин С. и Костерина И. (2015). Мы у прошлого не учимся, мы им живем. (<http://gifter.ru/archive/15988> - Дата обращения: 02.10.2015).

Хальбвакс М. (2007). Социальные рамки памяти. М.: Новое Издательство.

Ackerman F. (1997). Consumed in Theory: Alternative Perspectives on the Economics of Consumption // *Journal of Economic Issues (Association for Evolutionary Economics)*, vol.31, no. 3, pp. 651-664.

Alesina A. and Schuendeln N. F. (2005). Good bye Lenin (or not?): The effect of Communism on people's preferences. National Bureau of Economic Research.

Barnes W., Gartland M. and Stack M. (2004). Old Habits Die Hard: Path Dependency and Behavioral Lock-in // *Journal of Economic Issues*, vol. 38, no. 2, pp. 371–377.

Boym S. (2002). The Future of Nostalgia. New York: Basic Book.

Chen J. C.-C. (2014). The impact of nostalgic emotions on consumer satisfaction with packaging design // *J. Bus. Retail Manag. Res.*, vol. 8, no. 2, pp. 71–79.

Ekman J. and Linde J. (2005). Communist nostalgia and the consolidation of democracy in Central and Eastern Europe // *Journal of Communist Studies and Transition Politics*, vol. 21, no. 3, pp. 354–374.

Goulding C. (2002). An exploratory study of age related vicarious nostalgia and aesthetic consumption // *Adv. Consum. Res.*, vol. 29, no. 1, pp. 542–546.

Hirsch M. (2008). The Generation of Postmemory // *Poetics Today*, vol. 29, no. 1, pp. 103–128.

Holak S. L (2014). From Brighton beach to blogs: exploring food-related nostalgia in the Russian diaspora // *Consum. Mark. Cult.*, vol. 17, no. 2, pp. 185–207.

Holak S. L., Havlena W. J. and Matveev A. V. (2006). Exploring Nostalgia in Russia: Testing the Index of Nostalgia. Proneness // *European Advances in Consumer Research*, no. 7, pp. 33-40.

Holak S. L., Matveev A. V. and Havlena W. J. (2007). Nostalgia in post-socialist Russia: Exploring applications to advertising strategy // *Journal of Business Research*, vol. 60, no. 6, pp. 649–655.

Holbrook M. B. and Schindler R. M. (2003). Nostalgic bonding: exploring the role of nostalgia in the consumption experience // *J. Consum. Behav.*, vol. 3, no. 2, pp. 107–127.

Sierra J. J. and McQuitty S. (2007). Attitudes and emotions as determinants of nostalgia purchases: an application of social identity theory // *J. Mark. Theory Pract.*, vol. 15, no. 2, pp. 99–112.

Todorova Z. (2014). Consumption as a social process // *Journal of Economic Issues*, no. 3, pp. 663-678.

Todorova M. N. and Gille Z. (2010). Post-communist nostalgia. New York: Berghahn Books.

Vignolles A. and Pichon P.-E. (2014). A taste of nostalgia: links between nostalgia and food consumption // Qual. Mark. Res. Int. J., vol. 17, no. 3, pp. 225-238.

Witt-Paul A. De and Crouch M. (2011). Fashion forward. Oxford, United Kingdom: Inter-Disciplinary Press.

REFERENCES

Abramov R. (2014a). The time and space of nostalgia. Sociological Journal, no. 4, pp. 5–23. (In Russian).

Abramov R. (2014b). Muzefication of Soviet: historical trauma or nostalgia (<http://gefter.ru/archive/11132> - Access Date: 12.10.2014). (In Russian).

Ackerman F. (1997). Consumed in Theory: Alternative Perspectives on the Economics of Consumption. Journal of Economic Issues (Association for Evolutionary Economics), vol. 31, no. 3, pp. 651-664.

Alesina A. and Schuendeln N. F. (2005). Good bye Lenin (or not?): The effect of Communism on people's preferences. National Bureau of Economic Research.

Assman A. (2014). The long shadow of the past: the memorial culture and historical policy. Moscow, NLO Publ. (In Russian).

Auzan A. (2013). The economy of everything: how do institutes shape our life. Moscow, Mann, Ivanov and Ferber Publ. (In Russian).

Barnes W., Gartland M. and Stack M. (2004). Old Habits Die Hard: Path Dependency and Behavioral Lock-in. Journal of Economic Issues, vol. 38, no. 2, pp. 371–377.

Barsukova S. (2010a). Patriotism or pragmatism? Strategies of the participants of food markets in Russia: Preprint WP4/2010/02. Moscow, Publ. House of HSE. (In Russian).

Barsukova S. (2010b). «Economic patriotism» on the food markets: Import substitution and realization of export potential (cases of meat market, the market of grain and juice market). Journal of Institutional Studies, vol. 2, no. 2, pp. 118-134. (In Russian).

Barsukova S. (2011). Food market in the ideological coordinates. Terra Economicus, vol. 9, no. 2, pp. 9-16. (In Russian).

Boym S. (1999). The end of Nostalgia? NLO, no. 39. (<http://magazines.russ.ru/nlo/1999/39/boym.html> - Access Date: 12.10.2014). (In Russian).

Boym S. (2002). Common places: the mythology of everyday life. Moscow, NLO. (In Russian).

Boym S. (2002). The Future of Nostalgia. New York, Basic Book.

Chen J. C.-C. (2014). The impact of nostalgic emotions on consumer satisfaction with packaging design. J. Bus. Retail Manag. Res., vol. 8, no. 2, pp. 71–79.

Ekman J. and Linde J. (2005). Communist nostalgia and the consolidation of democracy in Central and Eastern Europe. Journal of Communist Studies and Transition Politics, vol. 21, no. 3, pp. 354–374.

Goralik L. (2007). «Rosagroeksport»: The symbolism and symbols of the Soviet era in Russia today branding. Theory of Fashion, no. 3, pp. 13–30. (In Russian).

Goulding C. (2002). An exploratory study of age related vicarious nostalgia and aesthetic consumption. Adv. Consum. Res., vol. 29, no. 1, pp. 542–546.

Halbwachs M. (2007). Social frames of memory. Moscow, New Publ. (In Russian).

Hirsch M. (2008). The Generation of Postmemory. Poetics Today, vol. 29, no. 1, pp. 103–128.

Holak S. L. (2014). From Brighton beach to blogs: exploring food-related nostalgia in the Russian diaspora. Consum. Mark. Cult., vol. 17, no. 2, pp. 185–207.

Holak S. L., Havlena W. J. and Matveev A. V. (2006). Exploring Nostalgia in Russia: Testing the Index of Nostalgia. Proneness. *European Advances in Consumer Research*, no. 7, pp. 33-40.

Holak S. L., Matveev A. V. and Havlena W. J. (2007). Nostalgia in post-socialist Russia: Exploring applications to advertising strategy. *Journal of Business Research*, vol. 60, no. 6, pp. 649-655.

Holbrook M. B. and Schindler R. M. (2003). Nostalgic bonding: exploring the role of nostalgia in the consumption experience. *J. Consum. Behav.*, vol. 3, no. 2, pp. 107-127.

Kaspe I. (2008). «To eat the past»: ideology and everyday life of gastronomic nostalgia. *The Ways of Russia*, no. 15, pp. 205-218. (In Russian).

Kushkova A. (2009). The Soviet past through memories of food shortages. (<http://magazines.russ.ru/nz/2009/2/ku10.html> - Access Date: 15.10.2014). (In Russian).

Nureev R. (2001). Postsoviet Russia social subjects: history and modernity. *Universe of Russia. Sociology. Ethnology*, vol. 10, no. 3, pp. 3-66. (In Russian).

Press Release no. 2569. WCIOM. (<http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=114806> - Access Date: 23.07.2015). (In Russian).

Press Release no. 2848. WCIOM. (<http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115273> - Access Date: 23.07.2015). (In Russian).

Radaev V. (2003). Sociology of markets: shaping new approach. Moscow, Publ. House of HSE. (In Russian).

Roshchina Y. (2007). The sociology of consumption. Moscow, Publ. House of HSE. (In Russian).

Russian or Foreign? (<http://fom.ru/Ekonomika/10485> - Access Date: 23.07.2015). (In Russian).

Sierra J. J. and McQuitty S. (2007). Attitudes and emotions as determinants of nostalgia purchases: an application of social identity theory. *J. Mark. Theory Pract.*, vol. 15, no. 2, pp. 99-112.

Todorova Z. (2014). Consumption as a social process. *Journal of Economic Issues*, no. 3, pp. 663-678.

Todorova M. N. and Gille Z. (2010). Post-communist nostalgia. New York, Berghahn Books.

Ushakin S. and Kosterina I. (2015). We do not learn from the past, we live in it. (<http://gefter.ru/archive/15988> - Access Date: 02.10.2015). (In Russian).

Vignolles A. and Pichon P.-E. (2014). A taste of nostalgia: links between nostalgia and food consumption. *Qual. Mark. Res. Int. J.*, vol. 17, no. 3, pp. 225-238.

Volchik V. (2005). Path dependence and the evolution of institute of property in Russia. *Historical and Economic Studies*, vol. 6, no. 2, pp. 144-152. (In Russian).

Volchik V. and Skorev M. (2003). Institutional inertia and development of Russian educational system. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 1, no. 4, pp. 55-63. (In Russian).

Witt-Paul A. De and Crouch M. (2011). Fashion forward. Oxford, United Kingdom, Inter-Disciplinary Press.

МЕЖДУНАРОДНАЯ 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 Международной ассоциации институциональных исследований.

МЕЖДУНАРОДНАЯ 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 Махмутович – 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);

Пыжев 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 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 Международной ассоциации институциональных исследований.

Представление документов в оргкомитет, а также переписка с участниками конференции по электронной почте: **maii.conf.2016@gmail.com**.

*Информация о конференции размещена на сайте: **www.fa.ru**.*

ПОДПИСКА-2016**НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2016»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ***Подписной индекс 82295***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!****ПОДПИСКА-2016****НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2016»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ***Подписной индекс 42503***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!**

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 8, № 2. 2016

vol. 8, no. 2. 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 13.06.2016.
Подписано в печать 22.06.2016.
Тираж: 500 экз. Заказ № 185.
Выход в свет: 25.06.2016.

Формат 60x84 1/8. Гарнитура CenturySch.
Печать цифровая. 8,74 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>
