

ISSN 2412-6039 (Online)

ISSN 2076-6297 (Print)

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 8

НОМЕР 3

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

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

- Кохен С.** Подход к институтам с точки зрения социальной системы:
 примеры из западной экономической истории 6

ИСТОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

- Розмаинский И. В.** Посткейнсианцы и Дуглас Норт о неопределенности и
 институтах: пропущенная связь? 35

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

- Яковлев А. А., Казун А. П., Ситкевич Д. А.** Профессиональные организации
 как драйверы социальных изменений в развивающихся странах 47

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВА

- Скоробогатов А. С.** Влияние политики ограничения ночной продажи
 крепкого алкоголя на потребление и злоупотребление алкоголем
 в России 72
- Дементьев В. Е., Устюжанина Е. В.** Проблема власти с точки зрения
 институционального подхода 91
- Капогузов Е. А.** Дискретные институциональные альтернативы
 реформ государственного управления в странах с развитой и
 развивающейся институциональной средой 102

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

- Курбатова М. В., Каган Е. С.** Оппортунизм преподавателей вузов как способ
 приспособления к усилению внешнего контроля деятельности 116

INSTITUTIONAL ECONOMIC HISTORY

- Cohen S. I.** The Social System Approach to Institutions: Examples from
Western Economic History 6

HISTORY OF INSTITUTIONAL ECONOMIC THOUGHT

- Rozmainisky I. V.** The Post Keynesians and Douglas North about Uncertainty
and Institutions: the Missing Link? 35

CONTEMPORARY INSTITUTIONAL THEORY

- Yakovlev A. A., Kazun A. P., Sitkevich D. A.** Professional Organizations As
Drivers of Social Changes in Developing Countries 47

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE STATE

- Skorobogatov A. S.** The Effect of Closing Hour Restrictions on Alcohol Use
and Abuse in Russia 72
- Dementiev V. E., Ustyuzhanina E. V.** The Problem of Power: Institutional
Approach 91
- Kapoguzov E. A.** Discrete Institutional Alternatives of Public Administration
Reforms in Countries with Developed and Developing Institutional
Environment 102

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF EDUCATION

- Kurbatova M. V., Kagan E. S.** Opportunism of University Lecturers As a Way
to Adaptate the External Control Activities Strengthening 116

ПОДХОД К ИНСТИТУТАМ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ: ПРИМЕРЫ ИЗ ЗАПАДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ

КОХЕН СОЛОМОН,

Школа экономики,
Университет Эразма Роттердамского, Роттердам, Нидерланды,
e-mail: cohen@ese.eur.nl

Хотя широкое определение социальных институтов как принятых правил поведения при взаимодействии агентов является общепризнанным, но мнения относительно того, как институты возникают и развиваются, лишь частично совпадают друг с другом. С различных точек зрения институты являются результатом эволюции, договора, конвенции, теории игр, политической власти или юридической необходимости. Будучи созданы, институты могут жить своей собственной жизнью и приобретать влияние на всю экономику или общество в аспектах, находящихся за пределами их собственных истоков. Частично совпадающие взгляды на сущность институтов создают впечатление следования фрагментарным подходам при рассмотрении данных вопросов. Рассмотрение вопросов формирования и развития институтов в рамках теории и анализа социальной системы может заметно упростить картину и улучшить понимание. В этом состоит цель данной статьи. В статье показан и применен подход с точки зрения социальной системы для понимания формирования и развития институтов.

Статья состоит из двух частей. В первой разрабатывается аналитическая структура, которая рассматривает экономику как социальную систему с интерактивными подсистемами, которые иницируют и поддерживают свои собственные подсистемные институты. Некоторые подсистемы расширяются быстрее, чем другие, приобретая большие влияния. Взаимодействие агентов между подсистемами облегчает доминирование более влиятельной подсистемы и распространение институтов, связанных с подсистемой, по всей социальной системе. Вторая часть статьи иллюстрирует обоснованность подхода с точки зрения социальной системы посредством обзора временной шкалы, которая подчеркивает изменения и эволюцию доминирования основных подсистем и прикрепленных к ним институтов в экономической истории западного мира и, в частности, взаимодействие между подсистемой фирм и подсистемой государства.

Ключевые слова: институты; фирмы; государство; социальная система; интерактивное и регулирующее влияние; западная экономическая история; промышленная революция; политические революции.

THE SOCIAL SYSTEM APPROACH TO INSTITUTIONS: EXAMPLES FROM WESTERN ECONOMIC HISTORY

SOLOMON I. COHEN,

Erasmus School of Economics, Rotterdam, Netherlands,
e-mail: cohen@ese.eur.nl

While there is a general acceptance of a broad definition of social institutions as accepted rules of conduct in agent interactions, there are overlapping views on how institutions come into being and develop. Different views see institutions as the result of evolution, contract, convention, game theory, political power, or legal necessity. Once created, institutions can live their own life and gain influence on the whole economy/society in respects beyond their intrinsic origins. The overlapping views give the impression of pursued piecemeal approaches in addressing the issues. Treating issues of institutional formation and development in the framework of social system theory and analysis can be shown to simplify the picture appreciably and bring more insight. This paper intends to do that. It will display and apply the social system perspective to understanding institutional formation and development.

The paper falls in two sections. First, it develops an analytical framework that views the economy as a social system with interactive subsystems that initiate and maintain their own subsystem institutions. Some subsystems expand faster than others, gaining more influence. Interaction of agents across subsystems facilitates the dominance of the more influential subsystem and the spread of the subsystem's allied institutions to the whole social system. Second, the paper illustrates the validity of the social system perspective via reviewing a timeline that highlights the changing and evolving dominance of the major subsystems and their attached institutions in the economic history of the western world, and in particular, the interactions between the firm subsystem and the state subsystem.

Keywords: *institutions; firms; state; social system; interactive and regulative influence; Western economic history; industrial revolution; political revolutions.*

JEL: *B12, N13, N20, N41, L50, F60, P16, P51.*

1. Introduction

Social institutions are broadly defined as durable sets of established and embedded social rules that structure and regulate social interactions. Language, money, laws, religion, the family, the firm, the state, etc. are all institutions. Social institutions, or simply institutions, relate to accepted rules of conduct in the sociological, economic, political, legal, religious, academic spheres, etc.

While there is a general acceptance of this broad definition of social institutions, there are overlapping views on the origins and functioning of social institutions. For example, there is the evolutionary view, Hayek (*Hayek, 1960*), which sees norms to emerge spontaneously in a bottom-up manner as individuals interact, and to evolve subsequently allowing the more fitting norms to become the regular norms. The contract view, Williamson (*Williamson, 1985*), sees social institutions as efficient solution to problems of asymmetric and incomplete information. The convention view, Lewis (*Lewis, 1969*), sees the individual agent in optional situations, standing to gain from coordinated behavior in the form of conventions bolstered by common experience and focal points. The game theory view, Schotter (*Schotter, 1981*), considers agents to be goal oriented and to act strategically to create institutions that serve such goals. The political power view, Knight (*Knight, 1992*), sees social institutions as the by-products of distributional struggles between powerful and weak agents. Last and not least, a major portion of legalized institutions are backed by the legal necessity view, Sened (*Sened, 1997*). This perceives the state's enacting of statutory rules and state sanctions as essential conditions for establishing a conscious top-down institutionalization process.

The literature on the functioning of institutions adds more complexity. Once created, and are functioning, institutions succeed when they constrain agent behavior within intended boundaries, but institutions can live their own life beyond these boundaries. Two important issues have been raised in this respect, Hodgson (*Hodgson, 2002*). The first is the possibility of the enacted institutions having a re-constitutive effect on the preferences of the individual agents. The second is that institutions strengthen the formation of habits that further tend to be inherited and outlive the intrinsic needs of the institution concerned.

The wide range of views on the issue of the origin and functioning of institutions gives the sense that, in addressing the issue, piecemeal approaches were pursued. In the above views little or no attention is given to the totality of the social system or to its differentiated subsystems wherein the institutions actually originate and function. Treating issues of institutional formation and development in the framework of social system theory and analysis can be shown to simplify the picture appreciably and bring more insight. This paper intends to do that. It will display and apply the social system perspective to understanding institutional formation and development.

What is social system theory and analysis (SSTA)? It is an offshoot of general systems theory and analysis (GSTA), which is a cross-disciplinary collection of scientific thought that developed during the twentieth century; offering a great potential for systemic description and integration of separated theories into a single framework, with potentials of providing a common language for diverse disciplines, and of reducing disciplinary theories to a trans-disciplinary framework that can be comprehensibly mastered by more researchers.

In the context of social system theory and analysis (SSTA), the main proponents of this research program were Parsons (*Parsons, 1956*) and Luhmann (*Luhmann, 1995*). Their trans-disciplinary framework saw the economic system as one functional subsystem, next to other functional subsystems pertaining to sociology (families and social groups), politics, law, education, science, theocracy, etc. These subsystems act and interact in forming together the whole societal system. Agents inhabit each subsystem, and engage in pursuing a specific goal that is characteristic to each subsystem. In its pursuit of fulfilling its specific goal, each subsystem functions by itself, sets up its organization, and adapts itself to other subsystems and the changing environment.

The social system research program of Parsons and Luhmann failed to mobilize economists and other social scientists to rethink and integrate their fields of specialization along the proposed lines. The main reason is that the mono-disciplinary approaches are strongly established in each field, and have produced intelligible outcomes that serve their purpose. Besides, moving towards a trans-disciplinary approach requires the presence of conceptual frameworks with common principles that describe how the various subsystems operate and interact with each other to produce the whole system. The development of such conceptual frameworks requires, in turn, substantive organized cooperation and pooling of joint resources. Since these conditions are not present it is more rewarding to keep to one's own discipline. Additionally, while Parsons and Luhmann are to be accredited for launching the idea of SSTA, yet they did not go in any length in formulating general principles, entities and variables that relate to evolution of the subsystems and their interactions with each other. This has resulted in an open-ended proposed agenda that did not encourage research in unified social systems.

In Cohen (2009), and with further elaborations in Cohen (*Cohen, 2014; 2015*), an attempt was made to comprehend and analyze the functioning of the economy along the lines of social system theory and analysis. We distinguished between three main behavioural settings centered around respectively the household, the state, and the firm, and their corresponding functional subsystems. The agents in these three functional subsystems are driven by three distinct motivations; respectively: the social, the political and the economic motive. This paper pursues this line of analysis. The conceptual framework we develop emphasizes (a) the location and interaction of agents in distinct *behavioural settings*. It then moves to (b) their aggregation in correspondingly distinct *functional subsystems*, each with its own corresponding institutional setup, challenges, opportunities and growth performance. Some subsystems grow more than others and gain dominance. (c) The analysis highlights the interactions of agents within and across the subsystems, and the subjection of these interactions *to systemic influences*, that ultimately lead to a convergence of agent behaviour and institutional governance towards the particular behavioural traits and institutions that associate with those of

the most dominant subsystem. (d) One can speak of a *system prototype* that applies for a group of countries when high degrees of melting and integration in their dominating institutions are observed. (e) *System evolution* is highly influenced by the external environment and historical events, which are difficult to predict and control.

In the way of examples, the current dominance of the firm subsystem and related institutions in the western countries can be shown to be the accumulated result of many past events: wars, discoveries, colonies, trade, political enlightenments and industrial revolutions. The strengthening of the firm subsystem took centuries and has been accompanied not only by a weakened intensity of rival subsystems (those of traditional households, theocrats, manors, communes, royals, and not least the state subsystem), but also by a reorientation of the intrinsic motivations in these rival subsystems towards the motivational behavior characteristic of the firm subsystem.

The paper will contain two large sections. Section 2 will review briefly the social system conceptual framework with focus behavioural setting, functional subsystems and their enacted institutions, the roles of systemic influences, formation of system prototypes, and system evolution. Section 3 will apply the conceptual framework to a historical sketch of the western world. We shall review the timeline of the changing dominance of rival subsystems and their attached institutions. In particular, the focus is on the dynamics of the state and firm subsystems and their institutional developments. Section 4 concludes and discusses some implications.

2. Conceptual framework of the social system approach

2.1. Behavioural settings

Conventionally, a behavioral setting is defined as a physical site populated by interacting persons who have become members of the setting by accident and/or choice. Behavioral settings relevant for economic analysis are those that generate for their participants added value from the economic transformation of some production and/or exchange activity. Agents inhabiting a behavioral setting engage thus, in a value added transformation of goods and services. Actions of agents are subjected to physical-technological boundaries and guided by institutional rules and information schemes. Setting types of significance and interest for economic analysis are those of the *household*, the *firm*, and the *state* settings, mainly governmental¹. These three types of settings will be denoted by *h*, *f*, and *s*. Agent behavior and transformation processes in the household, firm, and state settings, and the institutions regulating them, are driven by intrinsically distinct goal functions. For example, affinity sharing is the underlying intrinsic motive in household settings. Agents in household settings are united by kinship, ethnic, locality or religious ties and adopt initially institutions of reciprocal exchanges and the collective sharing of benefits and costs. In contrast, profit maximization is the intrinsic motive in firm and market settings; while acquisition of a polity rent and political advantages attached to the political intermediation are the intrinsic motives in state settings; in short, rent politicization.

2.2. Functional subsystems

A specific subsystem consists of a vast number of behavioral settings of the same specific type. Proceeding from the level of settings to the level of subsystems involves objectifying the settings, depersonalizing and turning them into entities, and supplementing these entities by additional institutions for safeguarding the sustainability and expansion of the subsystem². Each subsystem has its own institutional rules and information schemes for guiding actions of the agents present in that subsystem. We shall denote the subsystems corresponding with household, firm,

¹ By state settings we mean the legislative and executive branches, i.e. government. The state subsystem does not include the judiciary, which is a separate functional subsystem. Though it becomes a part if the government is fully controlling the judiciary in the context of the country concerned.

² Our modelling of the formation of subsystems draws on thoughts on interaction within social groups in (*Simon, 1952*), and on institutional growth in (*Zysman, 1994*).

and state settings, by capital letters H , F and S , respectively. Of course, there are other subsystems that are indirectly engaged in economic transformations, or not engaged at all, but may have significant bearings on the economy. The role of other subsystems will be reviewed where relevant.

The goal functions are distinct and intrinsic in the three types of settings/subsystems. While the intrinsic goal in the household subsystem is described as affinity sharing and coordination mechanisms have a sociologic character, the goal in the firm subsystem is profit maximization and coordination mechanisms are economic in character. The goal in the state subsystem is rent politicization, and coordination mechanisms are political in character. The distinct behavioral motives of the three subsystems can be expressed formally in an equation forms³. Expanding on the above, in the household-communal subsystem, the motto of the *homo sociologicus* is most applicable: from whom according to his ability and to whom according to his needs, resulting in social sharing and committed reciprocity. The firm subsystem functions along the *homo economicus* where choices in production and exchanges are made to assure that material benefits less costs are maximized. From who according to his abilities and effort and to whom in accordance with his relative abilities and efforts is the rule of the game. In contrast, the state subsystem is represented by the *homo politicus*, this is a state authority who brokers a settlement among insecure and/or differing parties in ways that guarantee security and resolve conflict peacefully, with simultaneously strengthening institutions that bolster power and protective rent for the state authority. The rule of the game in the state subsystem is close to what can be described as from whom according to his maximum negotiable ability and to whom according to his minimum negotiable needs. The difference between the two volumes is the polity rent that the state acquires.

While each subsystem is in some sense a sum of its own constituent type of settings, there is more to that than being a simple sum. Each subsystem is a functional whole by itself, and has to find its manners of survival and growth respectively, in the face of external challenges that can encourage free-riders to cheat on their companions and weaken the subsystem, and in the face of opportunities that can encourage pioneers to expand and strengthen the subsystem. Events in the external environment impact significantly the expansion and exhaustion of the comparative advantage of a subsystem in activities that the subsystem is most suited to transform. Under the circumstances, each subsystem engages in establishing and applying governing institutions backed by sanctions and rewards that are tailored to fulfil two tasks: eliminating free riding among members and securing the sustainability of the subsystem, thus leading to a deepening of the goal function of the subsystem; and improving the functioning of the subsystem and bolstering its growth prospects, thus leading to the spread of the goal function of the subsystem.

³ In the household setting, h , agents lump together their benefits and costs in an effort to make total benefits exceed total costs. In eq. 1, V_h stands for the value added in the household setting, while rewards R and efforts E of agents i and i' are lumped together and somehow shared among all i .

$$V_h \equiv R_i + R_{i'} - E_i - E_{i'} \geq 0. \quad (1)$$

In the firm setting, f each agent aims at the highest economic returns to one self, which implies aiming at realizing the highest return to the firm as a whole, above an opportunity cost margin ρ .

$$V_f \equiv \Sigma(R_i - E_i) / \Sigma E_i \geq \rho \quad (2)$$

To model the state setting, introduce the subscript ps to denote the pre-state situation (before engagement of the state), and subscript s to denote the situation after engagement of the state., and k to represent state agents eq.3 shows a lower value added in the pre-state situation compared to the situation with state engagement.

$$V_{ps} \equiv \Sigma R_{psi} - \Sigma E_{psi} \leq 0, \quad V_s \equiv \Sigma R_i - \Sigma E_i - \Sigma E_{ik} \geq 0 \quad (3)$$

Institutional rules in state settings give the governing agent, k , the exclusive authority to acquire a polity rent from all agents for the polity services rendered, denoted by E_{ik} . Furthermore, institutional rules in state settings tend to be molded in manners that require prolonged dependency of agents, i , on agents with state authority, k , and collection of polity rent in the future if transformation is to be realized and maintained in future transactions.

How do processes of establishing institutions occur? Within a subsystem there are 'leader' agents with significant interest sufficient enough to feel the need for collective action and for enacting common behavioural norms for members of the subsystem to abide with. Once the leaders bring out the institutions, 'follower' agents are pursued or compelled to abide with these institutions.

2.3. Systemic influences

Subsystems influence each other, with usually one overgrowing and the others growing but lagging behind. It is necessary to have a clear and precise formulation of what we mean by influence of one subsystem on other subsystems. Once done, the way is open for proposing operational measures of systemic dominance. Focus is on two dimensions of influence; *interactive influence* and *regulative influence*.

Interactive influence relates to the intensity of participation and activity of the agents in one subsystem relative to other subsystems. To start with, in any country there are active agents in households, firms and state subsystems in large numbers. The same agents can be members of more than one subsystem simultaneously. Agents communicate with other agents within their own subsystem and with other subsystems. The exchange of information and communication on performances of subsystems activates the realignment of agents towards the better performing subsystem. This leads over lengthy periods of time to relatively greater concentrations of agents in one subsystem then another, say subsystem B gains on subsystems B' , opening the way for the spread and dominance of the institutions of B over B' , and of the behavioral traits that coincide with those of subsystem B , over those of B' . Once a threshold is reached with regard to accepting a specific behavioral type, say that of B , this can be expected to gain momentum in view of network externalities, and spread further to all other B 's.

There is a vast literature on the adoption and spread of a particular behavioral type among more agents. Some six mechanisms of agent interactions, that may include overlapping, can be singled out as determining the formation of the common behavioural pattern, its spread and dominance. (1) Sharing of the same external environment and past history fosters convergence towards a common behavioral type. (2) Agents observe the transformation outcomes in alternative settings, and *move* to the advantaged setting or *copy* its behavior thus resulting in the prospect that the typical behavior of the advantaged subsystem becoming prevalent. (3) Intensive and extensive interactions and communications of agents participating in several subsystems are prone to extend the prevalence of the advantaged behavioral type that associates with the most growing and dominant subsystem. (4) Network externalities enforce convergence towards the advantaged behavioral type. (5) The deep-rooted social-psychological inclination of individuals toward consistency in their relationships and cognition ends up in adopting a positive attitude towards the preferential behavior of the dominant counterpart. (6) Other related mechanisms include imitation, convention, focal points, information cascades, reciprocal behaviour, group learning, Markov chain inversions, melting pot, and power of dominant shares, among others⁴.

Of course, next to all the interactive mechanisms, external events and environments play major roles in strengthening or weakening the relative dominance of the competing subsystems, and thereby contribute significantly to speeding up or obstructing the convergence tendencies towards one integral system that associates with the dominant subsystem.

Summing up, the better performing subsystem attracts more agents from the less performing subsystems, gains in interactive influence, and takes the lead in interactive dominance. Supported by the above interactive mechanisms, the lead is strengthened; and the behavioral motive of the dominant subsystem is likely to become the norm for the whole system in the long run. Thus, one subsystem is very likely to evolve into, and be identifiable with the whole system.

⁴ See: (Banerjee, 1992; Bikhchandani, Hirshleifer and Welch, 1998; Frank, 1988; Goodin, 1993; Schelling, 1978; Brueckner and Smirnov, 2004; Simon, 1993).

To drive the point at the cost of some exaggeration, it can be reasoned that in the US, for example, the high concentration of agent interactions in firms allows over time the goal of profit maximization that is intrinsic to the firm subsystem to overshadow the intrinsic goals typical of the household and state subsystems. Similarly, it can be reasoned that comparable assimilation processes, tended to oblige agents in household and firm settings in Soviet Russia to follow a politicized behavioral motive typical of the state subsystem. As a result, all three subsystems in US behave in ways typical of firm settings, while in Soviet Russia they manifested behavior typical of state settings⁵. The above implies that agent behavior, institutional conduct and outcome performance of the whole system will tend to be relatively homogeneous and reasonably predictable. A social system has its sociological, economic and polity aspects, or subsystems, that describe together the whole social system. It is logical to expect high degrees of consistency and correlation between the sociological, economic and polity aspects of a specific social system.

The interactive influence of subsystem B on other subsystems can be quantified using a *Dominance Index* (DI), denoted by DI_B . The index has two arguments relative share of agents in B and relative share of transformations in B . See eq. 1.

$$DI_B = (\omega_1 A_B + \omega_2 C_B) \quad (1)$$

In this equation, there are two share parameters that affect prevalence. A_B is the share of agents in subsystem B , with respect to all agents in all settings. C_B is the share of commodities demanded that are most suitably transformed in subsystem B , with respect to all demanded commodities. *Personal* commodities are most suitably transformed in firm settings. *Collective* needs are most suitably transformed in state settings. Eq. 1 proposes that the greater the shares of those agents and commodities associated with a particular setting the greater is the probability that the behavioral type underlying this setting prevails over other behavioral types. In this equation, ω_1 and ω_2 are weights applying to these two shares, whereby $\omega_1 + \omega_2 = 1$ ⁶.

The dominance Index, DI_B , is indicative of the interactive power of subsystem B over all the other subsystems B' . Quantification of this index can be done at lower levels (for specific firms within an industry, for specific industries within the whole economy, for specific agencies within the state subsystem). It can be applied also at higher levels, i.e. for individual countries within a world region or the world economy as an indicator of the relative influence of individual countries, see (Cohen, 2015).

Moving to regulative influence, this arises in a situation in which a behavioral setting b happens to stand higher in relation to b' in the hierarchy of settings; allowing b to set behavioral rules typical of b that other settings b' should abide with. In this way, the behavioral type of b overrides b' , allowing the further spread of behavioral norms of b at the cost of those of b' . The example is extendable to the level of subsystems. The origin of the regulative influence lies in the ability of the higher subsystem to impose binding rules of conduct on the lower subsystems. One example: the imposition of the regulated workday by firms on households had significant regulatory effects of the firm subsystem on the household subsystem. The other example: in regulatory terms, the state subsystem stands above the firm subsystem; though this is legally correct, state regulations of industrial activity can hide an indirect regulatory influence of firms on the state in case of capture. Apart from quoting examples, it is not feasible to give

⁵ The examples can be elaborated further. For instance, in the US the polity can be described to have adapted itself to the economy. Next to constitutional checks and balances, and an independent judiciary system, that keep state discourse in control, profit maximizing firms and utility maximizing agents have installed more institutions for controlling state conduct, and bent the polity towards behaving along the same norm of maximizing economic returns. In contrast, in Russia the polity can be seen as exogenous to the economy.

⁶ The two shares are not independent of each other. For instance, C_f affects A_f positively in the long run, while when relatively more agents go in f , thus increasing A_f , the potential for demanding and producing the f type of commodities is enhanced, and thus C_f is influenced positively. In spite of the interdependence the two shares stand for different aspects that feature the identification of the economic system. It can be expected that the two shares correlate, which is an argument for giving them equal weights in the simple aggregation equation.

meaningful quantifications of the degree of regulative influence as in the case of interactive influence. Quantification is obstructed by difficulties in standardizing diversified measures of state regulation across countries. Besides, the state regulations are robbed of their meaning in cases they are captured by firms.

While the dominant power of the firm subsystem in western countries has been the result of the past growth of interactive influence and is less the result of a regulative influence of the firm subsystem on other subsystems, it is generally believed that the accumulated power of state authorities consists mainly of regulatory influence. Economists have studied in depth the nature of the regulatory influence of the state subsystem on the firm subsystem, and vice versa; with surprising findings that are generally acknowledged⁷, stating that a very large part of the state regulations on producing firms is interpretable in terms of models of 'producer capture' and not of 'public interest'. Although the extents of the firm's manipulation of the state's regulations differ by sector and duration, the following hypothesis can be stated to be generally valid: In the country context, where the F subsystem is all dominant and the S subsystem is subordinate, such as in US and less so in EU, the regulative influence of the S subsystem is for the greater part fake and capture. In contrast, in the past Soviet Union, where the state was all dominant, the regulative influence of the state on firms was absolute and real.

There are subtle differences between the interactive mechanisms and the regulative mechanisms. The interactive influence represents the results of *horizontal* integration. Regulative influence is a *vertical* relationship. It can be speculated also that the contribution of horizontal channels towards unified behavioural formation across subsystems is likely to be more influential and more permanent than that of vertical channels. Being generated via experiencing, learning and adoption horizontal interactions are likely to have more endurable effects. In the case of vertically accommodated behavioural attitudes, the regulative influence can terminate abruptly if the regulative mechanisms become too demanding due to technological loopholes, or the rationale for the binding restrictions disappears, or the balance of power between *b* and *b'* reverses. Furthermore, it is likely that there is a positive association between the two notions, in the sense that a subsystem powerful in interactive influence is also powerful in regulative influence⁸.

2.4. System prototype

Agent mobility and communications between subsystems in the direction of the better performing subsystem, together with network externalities, quest for balancing, etc., and sharing the same external environments tend to end up in one dominant behavioral type typical of subsystem *B* over other *B'*. As such, the result is a homogeneous social system that can be approximately described in terms of the dominant subsystem.

Given the three prominent subsystems and given large numbers of agents inhibiting each of them, vast volumes of transactions and communications in each and between them, and the pulling forces as well as the pushing forces, it is conceived that over long periods of time; any of the three subsystems can evolve into dominant whole systems, meaning that one can speak of three broad prototypes of economic systems that are observable in different parts of the world. Of course, it is unlikely in the real world that complete convergence occurs, in the sense of 100 per cent of all agents converging towards the same motivational behaviour of the dominant subsystem; hence, speaking of prototypes of economic systems rather than absolute systems.

The first prototype, and the oldest, is the economic system that centres on households and in which agent behaviour and institutional rules in the whole social system have adapted to household behavioral traits. This can be called the household

⁷ See: (Stigler, 1971; Joskow and Rose, 1989; Winston, 1993).

⁸ There is some evidence for OECD countries of a positive correlation between the degrees of public regulation and public spending. See (Borcherding, Ferries and Garzoni, 2002).

intensive system, HIS. In the real world, many rural regions within developing countries would qualify as HIS. At the country level there are limited examples that fully operate along the lines of HIS. The second prototype is the economic system where agent behavior and institutional rules in the whole social system adopt a firm-like behavioral type, i.e. maximization of economic returns. The firm intensive system, FIS, has many copies in the real world; the best example is US. The third prototype is the economic system where agent behavior and institutional rules have adapted to a state-like behavioral type that is characterized by rent acquisition and political advantages. In the real world Soviet Russia was the typical example of a country that operated along the state intensive system, SIS. Russia has changed since then but it remains closest to the SIS in relative terms.

2.5. System Evolution

It is helpful to postulate the development of the three subsystems as an outgrowth from some common origin, which is by definition, the customary household settings. Now that there are firm centred and state centred economic systems, then how did they proceed from the customary households? Which subsystem came first: F or S? And subsequently, which factors strengthen the sustainability and further development of these two systems? And which factors weaken them? The answers to these questions can be approached in theoretical or historical ways.

In terms of theory, Hicks (*Hicks, 1969*) is among the first economists who theorized that tribal chief, feudal landlord, army and state settings have preceded firm and market settings. Social anthropologists, like Firth (*Firth, 1967*), maintain that economic organization and the transformation and exchange of products within and between neighboring primitive societies came first and preceded political organization.

Broadly speaking, the following premises would allow for both scenarios. (1) Agents inhabiting household settings, and interacting with each other in a communal environment, experience specific needs, or can be attended to uncovered needs, and they are ready to embrace these needs. Agents are also innovative and capable of finding solutions and creating new transformation settings that satisfy these needs. (2) The needs of an agent can be *personal* or *collective*⁹. Personal needs of one agent can be directly satisfied by the innovative and responsive transformation offered by another agent; opening ways for exchange and firm settings. Collective needs are indivisible and their satisfaction would require a joint effort of agents and a third party intervention to coordinate the task at a higher level; which opens ways for public goods, delegated authority, and state settings. (3) In communities where personal needs happen to have an overweight, the firm setting will emerge and prosper. In communities with an overweight of collective needs, the state setting will emerge and prosper. (4) Furthermore, the external environment is a basic determinant of behavioural settings and the behavioural type that characterizes the setting. Different external environments generate typical coordination structures that coincide and fit with typical behavioural settings.

In terms of history, analysis of past records of world events should be able to answer such questions as how was the configuration of the system in a very distant past, and how did it develop further? Events in the external world have differential effects on competing subsystems. As the next section will demonstrate, the external environments are continuously changing as world development moves on, causing intermittingly weakening effects and strengthening effects for both the F and S subsystems. It is sufficient to mention here a few examples to make the point clear. The ages of geographical discovery and colonial conquest in the 14th-17th centuries strengthened both subsystems in Europe, though more so for S than F. The industrial revolution in the 18th-19th centuries brought technological advances, which enhanced major diversifications in demanded private goods, a huge jump in personal needs of the newly

⁹ Satisfaction of these two types of needs corresponds with the distinction between private and public goods.

settling migrating populations and a significant push for the firm subsystem. This period saw also the subjection of state governance to constitutional law, which in terms of dominance, was equivalent to a downgrade of the state subsystem and an upgrade of the firm subsystem.

3. Historical developments

3.1. A timeline with systemic relevance

There is a vast literature on the economic history of western countries. Our concern is with the evolving spread of the firm subsystem at the cost of other subsystems: how historical events/changes strengthened the firm subsystem vis-à-vis other major subsystems, and allowed the firm subsystem to eventually dominate the whole system.

The drive towards dominance of one subsystem on other subsystems is comparable to a long marathon race that goes through mountains and valleys. The chasing subsystems change positions as frontrunners, with some of the front running subsystems at one time losing strength or dropping out altogether centuries later. In Europe, the marathon began in a period of fragmentation and vacuum, around 900 or 1000 A.D. Once the race was started, the leading subsystem at the time (that of traditional household settings) experienced a continuous loss of agents and transformation to the benefit of rising subsystems. A spectacular gainer in the 11th-14th centuries was the theocratic subsystem (church and related settings), but this dwindled in later centuries. The feudal-lordship-manorial subsystem (an overlapping combination of feudal, lordship, and manorial settings) was another spectacular gainer in the 10th-14th centuries, but was destined to disappear completely five centuries later. The subsystems of manor law, urban communes and the central monarch started also in the same period, and it took them another five centuries of reformist and constitutional revolutions to evolve and fuse into the democratically elected state subsystem that is characteristic of western countries today. Small in size but rising in terms of agents and transformations were merchants and craftsmen. Although the trading, crafting, and cottage industry settings expanded with expanding markets for goods, labor and finance, it was only six centuries later, with the industrial revolution, that these settings developed into firm settings; and it took the firm subsystem two more centuries to evolve to their present dominant position in western countries. In the subsequent subsections we fill the details of this introductory paragraph.

Historical analysis commonly pinpoint particular years or periods as a starting point for analysis, though conditions in any year or period are the result of conditions in earlier years and periods. This makes it difficult to select a starting point. However, if one would replace the microscopic approach with a macroscopic perspective, and interpret history in terms of phases, the task is simplified. Historical evidence on Europe would indicate and justify the 9th-10th century A.D. as a starting period for the marathon race. At that time the subsystem of traditional households and kinship related settings (i.e. villages and tribal groups) was still dominating the whole socio-economic and political system; in short, it was a household intensive system, HIS. H. J. Berman (*Berman, 1983*) gives an elegant description of the dominance of the H subsystem in Europe, at and before that time¹⁰.

¹⁰ From (*Berman, 1983, P. 61*): «The earliest known legal orders prevailing among the peoples of northern and western Europe were mainly tribal in character. In the period from the sixth to the tenth century, ... on the one hand, the basic legal unit within the tribe was the household, a community of comradeship and trust based partly on kinship and partly on oaths of mutual protection and service. Violation of the peace of the household by an outsider could lead to retaliation in the form of blood feud, or else to inter-household or inter-clan negotiations designed to forestall or compose blood feud. On the other hand, there were territorial units consisting typically of households kinds of (feudal) lordship-household bonds».

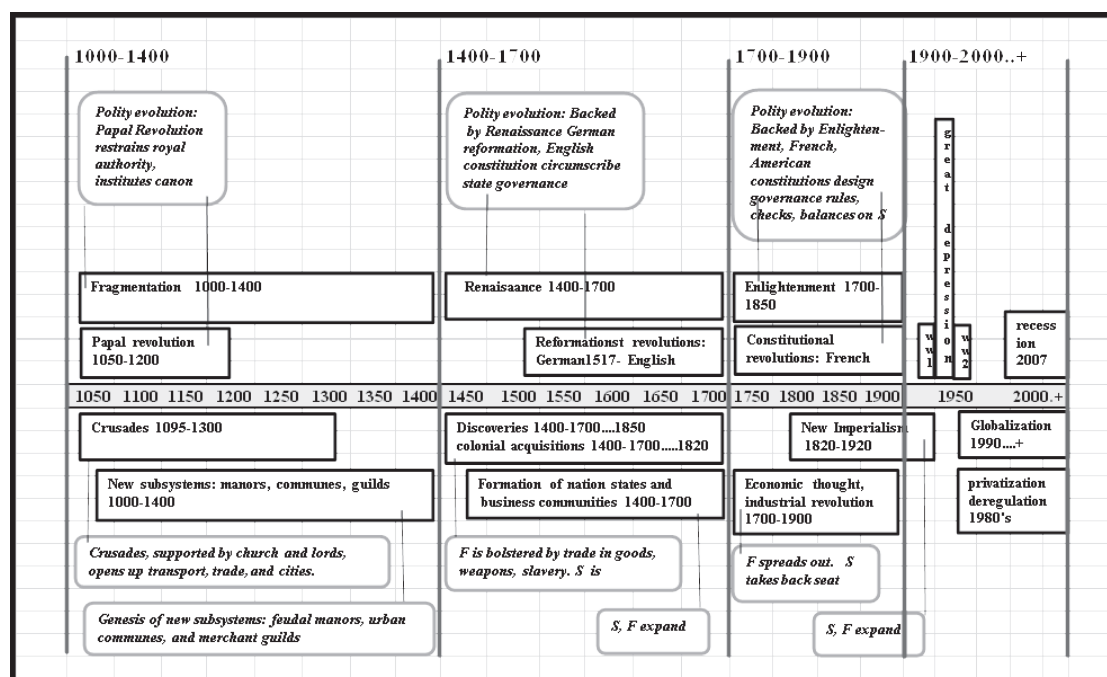


Fig. 1. Timeline of the firm intensive system in western countries 1000-2000+
Source: compiled by the author.

The period of the 6th to 10th century experienced major upheavals. A series of territorial wars between the various tribal groups, peoples and territories in Europe was further exasperated by the external invasions from Islamic armies and failure to stop the defeat. The uncertainties and fragmentations of the time led to two important responses: one is the strengthening of religious settings (Christian church) and their regulatory influence on household behavior, and the other is the emergence of feudal settings (overlapping with lordships and manors) that embodied/subdued households. These two developments signaled the beginning of the end of the dominance of the household subsystem. We draw in fig. 1 a timeline for the evolvement of the economic system of the western world that starts accordingly from the 1000 A.D. to present day. The timeline depicts events and effects, categorized in various epochs, which are relevant for our subject matter. The timeline shows subsequent ages of world development, some were inspired by thoughts (shown above the timeline), while others were driven by events (shown below the timeline). These world developments created and strengthened the firm and state subsystems, F and S, and added other subsystems, at the cost of the H subsystem. As will be shown, the accumulated gains for F were greater than for S. The timeline depicts four long periods, with earlier periods longer than latter periods. The first period is the genesis of the contemporary socio-economic and political system, it covers 400 years (1000-1400), the second covers 300 years (1400-1700), the third covers 200 years 1700-1900, and the fourth is years 2000-2014.

3.2. The period of 1000 to 1400

As was just stated, uncertainty, fragmentation and defeat in the 6th to 10th century were at maximum levels, the dominant traditional household subsystem already started to crack down, and newly emerging subsystems started showing their mussels. The 11th to 14th centuries provided historically the right times for newly emerging settings to consolidate themselves into emerging subsystems and establish institutions that assure their sustainability. Foremost among the newly emerging subsystems was the theocratic subsystem. Christian churches more than multiplied in the 11th and 12th

centuries¹¹. The Christian Church was able to organize itself internally as a consolidated theocratic subsystem, subdue the power of the monarch in several respects, and dictate the course of the crusading wars; in what has been named the Papal Revolution. Another important subsystem that gained strength was the feudal-lordship-manorial subsystem. The joint occurrence of the crusading wars, economic growth and demographic expansion strengthened the rise of another subsystem, that of urban towns, merchants and craftsmen. Emboldened by the institutional successes of the papal and manorial subsystems, the urban communes and trade guilds started developing and organizing themselves as important subsystems, as well. Commune and guilds were closely linked. Sometimes the establishment of merchants guilds preceded a commune, and sometimes otherwise. We shall briefly review the rise and growth of these subsystems.

The theocratic subsystem. One can speak generally of Christian churches in their plural form, but in its singular form, the Christian Church encompasses and subjugates all churches, and develops unified codes of conduct for its subsidiaries and for participating household agents in what is known as the canon law. It was only in the 11th century with the commencement of the Papal Revolution that the Christian Church organized itself as a coherent and unified theocratic subsystem, and was able to exercise substantial influential powers on other subsystems. The Papal revolution consolidated the hundreds of churches, bishops, services and millions of worshippers in a holistic subsystem with adhered institutions, established canon law, wrote down property rights of monasteries in charters, instituted the *papal curia*, and delineated the independent authority of the Church from that of the monarch. *Dictatus papae*, initiated by Pope Gregory VII circa 1050–1080, has been named as the Papal Manifesto by legal historians. It is based on the principles of papal primacy, and the conviction that the Church was founded by God and entrusted with the task of embracing all mankind in a single society in which divine will is the only law; and that the pope, in his role as head of the Church, is the vice-regent of God on earth, so that disobedience to him implies disobedience to God: or, in the extreme, a defection from Christianity. The manifesto acknowledged the existence of the monarch as a dispensation of Providence, described the coexistence of church and monarch as a divine ordinance, and gave them the joint right to share the investiture of bishops. The manifesto demanded also the centralization of ecclesiastical government in Rome (all important matters of dispute referred to Rome, and appeals were to be addressed to the pope) and this meant the curtailment of the powers of bishops. The Papal revolution impacted significantly the evolution of the European society. It revived compulsory celibacy among the clergy and gratis simony (payment to receive sacrament), promoted the significance of the written word in law and court proceedings, strengthened constitutional authority, made authority negotiable between power holders, and strengthened belief in the rule of law in guiding conduct and resolving conflicts. However, the narrow interpretation of the supremacy of the Papacy carried it with it weakening effects: it led to the estrangement of the Eastern Church, and would spark one century later the Protestant Reformation with significant weakening effects to the theocratic subsystem.

The crusade wars were a major world development of the time. The aggressive and reformist Papacy under Pope Gregory, went further than its assertion of independence from secular rulers to advocating holy wars to retake Palestine from the Islamic rulers. The first crusade in 1095 was followed by six major crusades, all of them sponsored jointly by the Church and various European monarchs and nobilities. Several hundred thousand Christian land workers from all over Western Europe were mobilized under feudal command, and became crusaders by taking vows and by receiving plenary indulgences. The majority of crusaders were poor people trying to escape the hardships

¹¹ Buringh and Van Zanden (*Buringh and Van Zanden, 2006*) estimate the average percentage increase of monasteries in the 6th to 10th century to be 49% per century, jumping to 91% and 64% in the 11th and 12th centuries, and there after falling to 17%, 6% and 4% in the 13th, 14th and 15th centuries.

of medieval life in an armed pilgrimage with a godly blessing and a promise that their sins will be forgiven. Taking part in a crusader war was seen as Christian redemption, and a form of penance that remits sins. It is comparable to radicalized calls for Islamic jihad.

Leaving the damage done by the crusades for what it was, of particular relevance for this paper is the impact of the crusades on the evolution of the socio-economic and political system in Europe, which was profound. The traditional household subsystem was overturned. Land cultivators left for the wars overseas, leaving control of their estates with regents, often wives or mothers. Recognizing the war risk to families and estates the Church organized special papal protection, which meant an accelerated influence of the theocratic subsystem on household settings, and a further decline of the traditional household subsystem¹². The impact of the crusade wars on economic activities was even more significant. Recruiting and feeding hundreds thousands of fighting soldiers required a special effort to enlist soldiers and to produce an agricultural surplus. The supply side was there and was able to meet the increased demand. The result was a big push to economic growth, which raised demand and supply in subsequent rounds. The 11th to the 14th centuries experienced significant increases in agricultural acreage (due to forest clearance), increased agricultural productivity (through use of heavy plough, crop rotation, horse power and water mills), and efficient exploitations of land and peasants by a feudal regime (that gained strength as a supplier of food and soldiers to the crusades). The period had fortunate climatic conditions as well. These factors resulted in an economic boom in the sectors of trade, transport, crafting and metal objects making, and a rise of rural-urban towns. The surge in population, though temporary, was an additional stimulus.

In the previous section a measure of subsystem dominance was proposed. We postulated that the extent of interactive influence of subsystem *B* depends on the relative degrees of agent participation and of economic transformations that take place in subsystem *B* compared to other subsystems *B'*. Even though we do not have data on church attendance in the Middle Ages, this must have been very significant since church attendance was mandatory. Besides, the crusade wars increased theocratic participations in other manners as well. On economic transformations, it is interesting to note that historians estimate that the theocratic subsystem possessed in the 12th century between 1/3rd and 1/4th of the usable land in main countries in Europe; with large portions of this land cultivated and governed along feudal-lordship-manorial rules, with appointed bishops functioning as custodians¹³. Taking all these data into consideration, the theocratic subsystem is likely to have been the strongest subsystem in economic terms in the 12th century.

The feudal-lordship-manorial subsystem was likely the second in rank. The warlike environment, risks, uncertainty and fragmentation of the 9th and 10th centuries brought well off landlords and impoverished peasant together in a durable and influential network that spread further in the 11th and 12th centuries. The feudal subsystem was strengthened by the institution of manorial laws, which are conventions guiding the functioning of rural communities, usually biased to the advantage of lords on peasants. In the feudal subsystem in Europe, the monarch loaned land to vassals (i.e. lords, often belonging to nobilities) in exchange for loyalty and protection. At a lower order, the lords loaned land to their own vassals (i.e. peasants), and so forth. There were thus different levels of 'vassalage'. Lords and peasants shared a reciprocal relationship regarding legal, land and military obligations, cf. (*Reynolds, 1994*). The lord granted lands to peasant households in exchange for military service and working the land, whilst the vassals were ensured work, homes and protection. The nobility's class and feudal lordship often overlapped: in many instances they combined, but there were also

¹² Theocracy-driven adherence in the Middle Ages, which had the effect of undermining the household subsystem and family institutions, are not unique. Comparable ideals prevailed in the communism-driven adherence in the 20th Century with similar results in China, Vietnam, and some of ex-Soviet Union republics.

¹³ See: (*Berman, 1983*), chapters 2 and 3.

landless nobles and non-noble feudal lords¹⁴. The feudal subsystem gained momentum with the crusade wars. It was a main supplier of soldiers and food. But the growth of the feudal subsystem and manors began cracking in later centuries as social mobility among peasants increased and the bondage with land decreased (due to peasants acquiring crafting skills, higher earnings, buying their freedom, and moving to townships). Moreover, while in the 11th-12th centuries, population grew, peasants were in abundance and remuneration was at a minimum; the 13th-14th centuries experienced falls in the population due to famines and disease, labor shortages, and wage increases which led to a further weakening of the feudal subsystem.

Urban commune was the next newly emerging subsystem. Generally speaking, urban towns started from locations of weekly and permanent market places and trading ports, and expanded further. Historical estimates of the urbanization ratio (share of the population living in towns with more than 10000 inhabitants) show an average European ratio of 4,7% in the 10th century. The higher growth of the economy and population pushed the ratio upwards to 6,6% in the 14th century, with Italy at a highest ratio of 13,3%, cf. (Bairoch, Batou and Chèvre, 1988). Back in the 10th century, town inhabitants in Northern Italy were the first to limit, regulate, and in some degree appropriate government for their town, which they did by establishing urban communes, also known as quasi-independent city-governments. In some sense, the urban communes can be viewed as the counterparts of the rural manors. Apart from the locational distinction, the two subsystems were completely different and rather opposites of each other in the way that they were formed and evolved. Rural manors were patron led, while urban communes were civil led, sworn associations of the inhabitants of a town, who in this way became true 'citizens', to defend and strengthen the rights of the town. Councils and parliaments were an integral part of the organization of the commune, which showed quite a high degree of participation in the making of decisions, cf. (Hyde, 1973). By the middle of the twelfth century, almost all cities in Northern Italy were governed by more or less independent communes, and recognized as such by various charters. City communes spread to France, Flanders and Netherlands, and later to most European cities. City communes became gradually the standard form of local governance. In England, the spread of local governance was less forthcoming due to the greater power of the monarch and knights at the national level. In time, the decentralized and centralized forms of governance at respectively the local and national levels evolved, changed and combined to form roots of the contemporary modern state settings and the state subsystem, S.

Trade guilds formed the other major subsystem that emerged in the period. The crusades required production and maintenance of transportation means on land and sea, costumes, metal weapons, and related tools, which meant an enhanced role for traders, transporters and craftsmen and an emphasis on acquiring skills and training apprentices. Merchant and occupational guilds came into being in these years. A trader handling his trade setting in isolation from other trade settings was in a weaker position than when he was part of an established subsystem comprising other trade settings. This would allow for property rights to be recognized and transaction costs to be reduced. Against these benefits that accrue for the trading participants in the self-organized subsystem, the trading participants complied with the conventionally institutionalized codes of conduct; the same applied for craft guilds. The codes of conduct included such directions as delivering the right goods, paying debt as agreed upon, ensuring quality control, training apprentices, observing regulated prices, and prohibiting free riding, cf. (Greif, 2006). As trade and travelling increased, road piracy increased. This prompted lords to employ armed guards for protecting traders, in exchange for fees; which set in motion the introduction of standardized currencies that

¹⁴ The feudal subsystem gained additional strength in territories where the monarchy was forced by nobilities to step down from exercising absolute power, a case in point is the passing of the Magna Carta in England in 1215. The Papal manifesto and Magna Carta, are often quoted as exemplary for power consolidation of the Church and for the nobilities class respectively, but also as recognition of the over power of the monarch).

propelled the exchange economy further. The trade and craft guilds formed the seeds of the firm subsystem, F , which became dominant in later centuries. Traders obtained additional pushes from enactment of commercial laws that increased trust among traders, institution of common means of payment, the reopening by the crusades of the Mediterranean to trade and travel (enabling Genoa and Venice to flourish as trading centers, and promoting the commercial motive of making some profit to keep their business running). Furthermore, the opening of the Mediterranean was a necessary preparatory phase for the age of discovery which came two centuries later, and was essential in expanding the F subsystem.

Summing up, leaders of behavioral settings of the same type, whether they belong to churches, manors, merchants, craftsmen or city notables tend to collaborate with their own counterparts and form a subsystem that regulates their intra- and interactions and protect their rights viz a viz outsiders. All settings of one type are better off when they are members of the subsystem that encompasses that type. Strictly speaking, a subsystem goes a step further if it formally establishes itself as one single juridical entity, and becomes lawfully recognized as such. In terms of institutional governance, already in the 12th-14th century the following juridical institutions were established: feudal laws, manor law, urban law, mercantile law pertaining respectively to the subsystems of feudal-manor, urban communes, and merchant guilds.

3.3. The period of 1400 to 1700

Renaissance and the reformist revolutions. After reaching their climax in the 12th century, the grip of the Papal revolution and the supremacy of the supernatural began to diminish in the 13th century. Reliance upon absolute faith weakened. Gradually, interest in promises of the afterlife started shifting towards interest in the here and now. Besides, after a lengthy period of warfare and crusades and of cross-cultural interaction and fertilization, the Renaissance came in as age of peace and reflections. The Renaissance, or re-birth, began in Florence, Italy, a few decades before 1400, and spread later to the rest of Europe. Historians are flexible in defining the timing of this age, and its character. Some analysts see it as the age of innovations in arts, music, literature, and poetry (producing Leonardo da Vinci, Michelangelo, Masaccio, Pisano, Dante, and their contemporaries in other European countries such as Shakespeare, Byrd, de Montaigne, Mouton, among others). Other analysts emphasize intellectual pursuits as the defining characters of the age, especially with regard to contributions to human, social, political philosophies, which significantly affected the courses of revolutionary events in Germany and England. There are other analysts who emphasize the Renaissance's contributions to natural sciences which opened the way for scientific discoveries and the industrial revolution a couple of centuries later. All these contributions played major roles in articulating the social system and are relevant in the context of the paper, as will be demonstrated below.

The renaissance brought about basic innovations in societal philosophies and contributed to revolutionary changes with lasting effects on the evolution of the socio-economic and political system in Europe. The two outstanding revolutionary changes in this age were those of the protestant reformation and of the parliamentary democracy, which have been labelled by historians as the German revolution and the English revolution (in contrast to the Papal revolution which was based in Italy). Before entering into the events that led to the German and English revolutions, it fits to comment on the rise of societal philosophies in the Renaissance. Sometime in the 13th century the influence of religious settings reached its climax and started diminishing quickly thereafter with the advance of the Renaissance. Humanistic thought developed against a Christian backdrop. Humanism came in and challenged orthodox religious belief and practices regarding restricted individual expression and suppression of the ego, self-abnegation and self-annihilation, and the unquestioning obedience to the church and authorities. Instead, the renaissance propagated the creation of a universal man whose person combined intellectual and physical excellence and who was capable of functioning

honorably, and elevated education and knowledge as basic instruments in nurturing humanism. Many of the Renaissance's foremost theologians were humanists, including Desiderius Erasmus, Martin Luther, and John Calvin. Other humanists like Niccolò Machiavelli, and Thomas More emphasized the virtues of intellectual freedom and individual expression. As political philosophers, they respectively sought to describe political life as it really was in terms of intrigues and non-transparencies, and applied ideas of Greek and Roman democratic thinkers in critiques of their contemporary government. All these political thoughts were influential in shaping the German and English Revolutions.

Martin Luther can be said to have started the *German revolution* in 1517 by challenging ecclesiastical authority in the most radical terms. He demanded abolition of the ecclesiastical jurisdiction altogether, and denounced papal indulgences. Furthermore, he denied the validity of the canon law. An endnote gives a brief account of what happened¹⁵.

Along similar lines, Reformist Puritans led the *English revolution*. In 1640, they formed a majority in the parliament that was seldom convened, and they opposed the absolute reign of the monarch. The Puritans associated with John Calvin, who also denied the authority of the Roman church, as Luther did. Calvin differed from Luther in proposing that mankind acts always as God's agent in the unfolding of God's purposes behind the creation, that the unfolding and reformation ought to be globally applicable to all places and peoples, and that the means of reformation ought to be through laws and legislation. Puritans propagated that the right path requires practicing communitarianism (each person is responsible for all, and all were responsible for each), embodying toughness (hard work, thrift, austerity, reliability, discipline, commitment), and that government be run by representative leaders of the community (elders and, magistrates and not a single ruler or multiple princes). The endnote here gives a brief account of what happened¹⁶.

In short, the German and English revolutions, taken together, established institutions that shifted political power to representatives of the population, emphasized common law, abolished prerogative courts eliminated feudal tenures, prohibited arbitrary taxation, recognized property rights, and esteemed the individual's responsibility and accountability for one's own actions-in short, the protestant ethic. Although these various elements belonged to the separate subsystems of political, legal, social and economic realms, they nevertheless fed each other, sought operative balances, and formed together a consistent whole that circumscribed the political, social and economic subsystems.

The impact of the German and English revolutions on the social system of the western world is enormous and fundamental. Max Weber was the first to propose that the acquired values of the protestant ethic were behind the takeoff of the European economy. Weber's thoughts, when paraphrased in terms of our conceptual framework, boils to formulating and accepting two statements: (a) that western society has acquired

¹⁵ From (Berman, 1983): «No priest, Luther said, is authorized to come between God and the individual human soul that seeks forgiveness for sins. Therefore, no priest can promulgate the laws by which Christians should live. The Church, Luther said, has no authority to declare laws at all. It is not a law making institution... Soon after, the ruling Emperor excommunicated Luther by imperial decree. In 1529, ruling princes and city representatives, in support of Luther, protested the imperial decree, and civil war broke out. It is from this protest that the name Protestant is derived. The princes formed a religious party, the Protestant League, which in 1552, with the help of France, defeated the Emperor. Finally, in 1555, at Augsburg, a religious peace was made, whereby each of the various principalities of the Empire was empowered to establish its own form of religion, either Catholic or Protestant... In the years that followed the Papal position on supremacy of the Church was replaced by the strict separation of church from state in matters of jurisdiction and authority».

¹⁶ From (Berman, 1983): «A civil war broke out in 1640 between the Puritans (mostly reformist trading and craft guilds in towns and countryside) and supporters of the monarchy (conservative churchmen and landlords). The Puritans seized power, formed a commonwealth government, tried and executed King Charles I for treason and abuse of power in 1649... Ten years later, the Puritan rule collapsed in 1658. The king's son, Charles II, was restored as monarch. When the next monarch, James II, resumed abuse of power, he was forced to abdicate and a new dynasty was installed in 1688. Henceforth, the governing authority was the parliament and not the king. The system of parliamentary political parties started taking shape and evolving to what it is today. The Bill of Rights was enacted in 1689. Judges were given life tenure. With the abolition of the prerogative courts, the common law courts were recognized as subordinate only to Parliament. The content of the common law also changed, both in procedure and in substance».

the values of the reformist revolutions that associate with and foster productive work and maximum returns, as are typical of the firm centered behavioral type; and (b) somehow the firm based profit maximizing behaviour has invisible fingers and a universal validity that mold the other political, social and economic elements, or subsystems, into a consistent whole that reflects their newly acquired values. The first statement makes sense, is defensible, and we take it as part of our explanation for the emergence and growth of the firm subsystem in the European context. However, the second statement is dogmatic and not defensible. The different political, legal, social, and economic subsystems have their own mechanisms and outcomes; these adjust to each other and seek workable balances reflecting the relative strengths of the subsystems. There is no magical, hidden or rational nucleus that molds the whole system to one 'final destination'. If after hundreds of years of historical events and subsystem interactions we 'observe' today a firm-dominated system in Europe (and US), then this 'observation' is the result of the specific history of world development and the relative dominances of the interacting subsystems that occurred. The acquired values of the reformist revolutions did have a strengthening impact for firm settings in Europe, but there is no deterministic nucleus behind an evolution towards the currently observed FIS in Europe.

World discoveries and the colonial conquest. The Renaissance was not only famous for its contributions to art, intellect, humanities, and polity matters but it was also the eye-opener for geographical discoveries and the broadening of the worldview during the 14th-17th century, as well as technological advances and the industrial revolution in the 18th-19th century. This section considers the systemic impacts of the geographic discoveries, a later section deals with the industrial revolution. Although the roots of the discovery age go back to the vikings, the crusaders, and the eye-openers of the Renaissance, the immediate need for explorations came from the war successes of the Ottoman Empire in the Middle East and their ability to obstruct overland trade routes from Europe to the spice-growing Asian countries. In reaction to these barriers, governments and traders in Portugal and Spain started exploring new ocean routes to Asia. Political power and economic trade were major motivations. While succeeding in opening a southern trade route to Asia by sailing around Africa into the Indian Ocean; Spain and Portugal stumbled across the Americas. Soon after, the Dutch, British, and French followed, while Italian seaports and citizens played central roles in explorations and trade.

The discovery age and the colonial conquest, by themselves perhaps the greatest events in world development, have triggered fundamental changes in global relations and social systems. The collaborations between the governing authorities and overseas traders are especially relevant for our analysis. European monarchies sought greater powers in their countries via expanding colonial territorial possessions; which pushed more European monarchs to compete for the same political objective. Ultimately, the political objective served as the means to realize the desired and more commonly felt economic objective of bringing more material benefits from the colonial act. The politico-economic collaboration meant that the monarch and the allied governing authorities would mobilize recruited militaries and rely on established sea traders, shippers and craftsmen in realizing the colonization ventures and their material benefits. To that end, and after the discovery of the Americas, colonial governments and traders in Europe collaborated in the colonial acquisition of the territories, in mobilizing and transporting migrants from Europe to the Americas, and in the production of agricultural commodities for exports to Europe against traded imports of goods from Europe. With limited native populations in the colonies, the colonial governments and traders looked for other workforce sources: slaves. They began by battling and capturing African slaves, and went later for buying African slaves from Afro-Arab capturers and sellers, transported them and made them work on cotton and tobacco plantations in the southern colonies of North America, and in mines and sugar-producing areas of Central and South America.

Triangular trade is the term used for describing this lucrative exchange between Europe, Africa and the Americas. Triangular trade involved three stages: Carry first such goods as cloth, spirit, tobacco, beads, metal goods, and guns from Europe to Africa. The goods were sold to Afro-Arab slave traders in exchange for more slaves. The guns were used to help expand empires and subjugate slaves. The second stage was an inhumane shipping of the slaves to the Americas. The third stage was the return to Europe with the produce from the slave-labor plantations: cotton, sugar, tobacco, molasses and rum.

To increase their income from taxing the triangular trade, European monarchs encouraged the formation of joint stock companies. Stocks (or shares) were sold to investors who shared the expense and risk of expensive ocean trading voyages. If a ship went down, no single investor lost everything, but if a voyage was successful, all stockholders shared in the profits. Most voyages succeeded, and many investors made good money. The British East India Company and the Dutch Verenigde Oost-Indische Compagnie, (VOC) established in 1600 and 1602, trading mostly with the Indian and Indonesian colonies, were the most successful ventures. Joint stock companies promoted the rise of the modern firm. Since governing monarchs chartered the joint stock companies of the colonial era, they were a form of state-sponsored firm ownership. This is a bright example of how the state subsystem was involved in strongly supporting (or ex-post, how the state was made to support) the firm subsystem.

Among the greatest impacts of the colonial conquest is the more than tripling, amply four centuries later, of the market size of Europe, by the addition of the market sizes of North America and other conquered European Commonwealth countries. The expanded markets meant that hence forth an abundance of opportunities for making profits were projected ahead. This stipulated triple expansion of the market place for trading and shipping firms was an unprecedented boost for the firm subsystem. Although the period of discovery and colonial conquest raised the authority and strength of the state subsystem to a highest level, this period prepared the ground for greater gains for the firm subsystem in later periods.

The rise of nation states and business metropolis were two other major world developments in the Middle Ages. Generally speaking, the state is a coordinated polity system with geopolitical boundaries, while the nation implies a unified population along cultural, religious, linguistic and other related dimensions, territorially bounded. The term nation state implies that the two combine in one, and thus reinforce each other. There are thus varying degrees of the integrated nation state. In general, the longer that there is shared polity and history for a country the greater is the applicability of the notion nation state to the country. The rise of nation states in 1400-1700 boosted significantly the authority and strength of the state subsystem in Europe. While the 15th century in Europe started with powerful monarchs reigning on approximately defined territories (advances in map-making technologies in the 15th century must have contributed to the drawing up of territorial borders and formation of nation states), polity matters were not strongly connected in a coordinated whole (that is to say: royal law, canon law, manorial law, communal law, commercial law, etc., did not form a common law system). In the course of the 16th and 17th centuries and due to the reformist revolutions in Germany and England, the systematization of polity coordination advanced significantly. The evolution of the bondage between a people and the territory these people inhabit was also advanced appreciably. The German revolution, being the result of confrontations between the established German governance and German protesting leaders on behalf of millions of Germans in German territories was a milestone in the development of the nation state of Germany. Similarly, the initiation of the English revolution, its accomplishments, and applications by the English people as citizens of the British Islands was another milestone in the development of nation states. Historians also note the early emergence of a relatively unified nation states, and a sense of common identity, in Portugal and in Spain as early as the 15th and 16th century, and in the Dutch Republic, which existed from 1581, when

seven provinces of the Netherlands separated from Spanish rule and formed a union. The relative isolation of the Scandinavian countries in terms of distance contributed also to the early emergence of nation states in Scandinavia. Synchronization of the polity system in France had to wait longer: until the French revolution in 1789, and some years after. However, the spread of the French language as the mother language in France in the Renaissance contributed significantly to the gradual formation of the French nation. The nation state of Italy lagged behind¹⁷.

Other factors played important roles in the development of the nation state in different countries. The nation state gathered strength in the age of world discoveries and colonial conquests. It is not surprising that the earliest nation states of Portugal and Spain were the leaders of national interests and colonial conquest, followed by the Netherlands and England. Nationalistic attitudes favoring state hegemony received also a boost from the mercantilist thought which esteemed national protection in the conduction of foreign trade.

An equally important threshold was the rise of *business metropolis*¹⁸, which was basic for the evolution of the firm subsystem. A crucial development in the economic history of Europe was the major shift of economic power from the Mediterranean Sea to the North Sea, which went along with the creation of multi-purpose business metropolis in the latter. The commercial cities of Genoa and Venice, which were forerunners of urbanization in Europe in the 14th and 15th century, were replaced in the 16th and 17th century by city ports that can be likened with business metropolis like Antwerp, Bruges and Amsterdam in the Netherlands and Bristol, Liverpool and London in England.

The shift of economic power and business centers from the southern to the northern countries has always been fascinating to study. It is sufficient to mention here what is thought to be the main factors behind the shift. On the negative side, the fragmented governance of Italy delayed the phase of consolidation into a nation state, and thus forgoing its economic benefits; France was agricultural and still under influence of a significant feudal subsystem; while Spain and Portugal were preoccupied with defending their colonial conquest overseas. On the positive side, the Netherlands had the advantages of a puritan attitude towards work, obligation and property rights, an early adoption of the nation state, a densely populated small sized flat land, a favourable positioning as the mainland port to the north central part of the continent, accomplishments in innovative uses of water and wind for generating energy, and ability to increase productivity in shipping overseas and inland. By building the business metropolis the merchant class minimized the cost of exchanges (i.e search, negotiation, enforcement and financing costs). Search costs were reduced through first establishing regional market fairs that grew later to large scale permanent markets in Amsterdam. Commodity prices determined by supply and demand forces were gathered periodically and made public. The large volume of sales that took place resulted into conventional practices and norms that increased trust and reduced negotiation costs¹⁹. Enforcement costs of contracts were facilitated by public notaries; these were attached to the markets, and sanctioned by government. Another major breakthrough was the development of a financial market that was driven for a part by fiscal borrowing needs of foreign governments, France and Spain among others. The liquid business leaders were ready to lend. Short-term and long-term depositing and lending to many sorts of customers grew significantly, facilitated by establishment of banks and the legal right of transferring and endorsing obligatory letters of payment to third parties. The reach of the business metropolis went beyond trading and financing to art and culture. Urban merchants

¹⁷ It is paradoxical to note that while the first people and the first country to dominate Europe were the Romans who inhabited the Italian Peninsula, it was Italians and Italy who were among the last to form their nation state of Italy, in 1871; which was to a great extent the result of the political and military engagement of Giuseppe Garibaldi (1807–1882), jointly with a few other leaders.

¹⁸ A business metropolis is a large city or urban area which is a significant economic, political, and cultural center for a country or region, and an important hub for regional or international connections, commerce, and communications. Although today the term of metropolis is used for cities of millions, our use of the term to signal the urban agglomerations of city ports in the middle ages is justifiable time-wise and population-wise in relative terms.

¹⁹ The advancement that took place in the Netherlands and England are discussed in (North, 1973. P. 136-137).

operated as in a modern outsourcing profit maximizing firms: the merchants contracted countryside workers, supplied the raw materials, fixed specified demands, and paid on fixed delivery, for activities ranging from fish catches and dairy products to tool forgery and cloth making²⁰. Also on the positive side was England, being the earliest to share the puritan attitudes, to go for the nation state, to undergo a polity revolution, and to institute a House of Commons with a majority from the rising merchant class and landed gentry. England copied the successful business examples of the Dutch, became rivals on disputed colonies, and even went into war. The bigger size of England was decisive in making the colonial market fall in English hands, and turning England in the new number one business leader. While British farmers introduced newly domesticated crops, British entrepreneurs became major producers of cotton and woolen textiles, production primarily located in the countryside to escape guild regulations. The scale of production in heavy industry grew. Over the 17th century, England enacted a Statute of Monopolies, which ended the Crown's prerogative in creating monopolies, and created also the first patent law to encourage innovation. Networks of trade, industry and science were established, and financial markets were in operation in the capital and major cities.

Readdressing our question on how the S and F subsystems fared by the end of the 17th century, one obvious answer is that while both subsystems were building up their constituent forces for the next round, in some countries the S subsystem was ahead of the F subsystem. This applied for countries that have gone through the reformist revolutions and had already more or less adopted that polity system which centuries later converged towards the stable shape that is observable today. Considering also the side effects of the evolvement of the nation state, colonial conquest and mercantilist thought, it is logical to reason that in these instances the S subsystem was likely to have been more dominant than the F subsystem, especially with regard to controlling influence, less so regarding interactive influence. However, there is no data on either regulatory influence or interactive influence to test the reasoning. As for the F subsystem, in countries like England, Netherlands and a few others, the prerequisite conditions for launching the F subsystem into its industrial orbit were present by the end of the 17th century, waiting for the takeoff during the Industrial Revolution that was due five decades later, when positions would start reversing and eventually place the firm subsystem above the state subsystem.

3.4. The period of 1700 to 1900

Enlightenment and the constitutional revolutions. The *Enlightenment* era (1700-1850) is held to be the source of democracy, rights, liberty and reason as primary values of society. Contributors to the Enlightenment era included political and legal philosophers, economic and social thinkers, and natural and physical scientists. In this section we comment briefly on the political enlightenment, where we emphasize the political dimension of western philosophy and rational thought, and which fed essential elements to the American and French constitutional revolutions, culminating in the contemporary contours of the state subsystem. In the next section we focus on economic and scientific enlightenment that is closely aligned with the industrial revolution and the firm subsystem.

The Political Enlightenment provided major elements of the political program, adopted by leaders of the American and French revolutions years later. Montesquieu's *Spirit of the Laws* had expounded the theory of separation of powers; by placing the functions of legislation, executing, and judging in three wholly separate compartments, with legislation supreme over the other two. Montesquieu taught also that constitutional law should promote individual liberty and economic equality. Rousseau taught that law should rectify inequalities that arise from natural differences among people. In his

²⁰ Although the urban cloth making craft guilds experienced a loss of monopoly, their interest was overpowered by merchant firms and government authorities, who took over and strengthened the city with a prosperous business community and a lively cultural center.

Discourse on Inequality he proposed that inheritances ought to be reduced by taxes, and that those who owned no land receive some. Voltaire proposed substantial reforms of communal law. And for the first time, in the 1780's, 'public opinion' entered the arena as a separate dimension in determining the course of events. The Political Enlightenment era contributed groundwork principles for the American Declaration of Independence, the US Bill of Rights and the American Constitution, and the French Declaration of the Rights of Man and of the Citizen. These principles that have remained intact since then until present day, demarcate the authority and obligations of the state subsystem in western countries.

The historical facts are well known. The *American Revolution* (1775-1783) started with Thomas Jefferson's Declaration of Independence (which contained ideas from the Political Enlightenment), followed by establishing the independence of 13 North American colonies from Great Britain, creating the republic of USA, and enactment of the U.S. Constitution and the U.S. Bill of Rights, which contained articles that embodied the doctrine of the separation of powers, whereby the central polity is divided into the three branches of legislature (bicameral Congress), the executive (Presidential administration), and the judiciary (Supreme Court and other federal courts); the doctrine of federalism (describing the relationship between federal states and between federal states and the central polity). The constitution included also articles on its amendments, and various checks and balances on the powered authorities, meant to assure restraint and accountability of the governing authorities to the electorate. The U.S. Constitution was interpreted, supplemented, and implemented by a large body of constitutional law. Adopted in 1787, and amended on several occasions, in terms of world development, it was the first constitution of its kind, and had an inspiring impact on the constitutions of other nations.

At around the same time, 1789, the events of the *French Revolution* rolled²¹. In the decade after 1789 France was in a constant state of turmoil, as various revolutionary factions fought among themselves, and launched wars with neighboring countries. In 1799 France was ready for Napoleon Bonaparte's dictatorship. Some ten different constitutions replaced each other between 1789 and 1815. The French revolution culminated with the establishment of a republican polity system, with supreme power given to a legislative assembly elected by popular vote and responsive to public opinion. The church was subjected to state control insofar as that was necessary to protect religious toleration. The judiciary was confined to the application of statutory law. Social privileges of the aristocracy and feudal law were abolished, and equal civil rights were established for all. The legal system was transformed by unifying French law for all French regions; and by codifying criminal, civil, and commercial law on a national scale. In civil law, the enacted Code Civil (drafted by Napoleon in 1804) expressed the spirit of the revolution, by bestowing strong protection to contracts and private property rights.

Economic thought and the industrial revolution (IR). Technically speaking, the IR began in Great Britain around 1760 and within a few decades spread to Western Europe and the United States. A first phase ending in 1840 converted hand production methods into mechanical ones, introduced new chemical manufacturing and iron production processes, and developed machine tools. As regards energy, wood was replaced by coal, steam power introduced, and water power improved. A second phase, between 1840 and 1870, saw increasing adoption of steam-powered boats, ships, railways and factories, and the large-scale production and use of machine tools.

²¹ Here are the historical events. The monarch in France in 1787 had absolute authority, limited symbolically by appellate courts and the historical institution of the Estates General, the national assembly of representatives of the three estates (clergy, nobility, the Third Estate consisting of officials, lawyers, teachers, merchants, artisans, and others). Little revenues and luxury spending drove the crown to the verge of bankruptcy. An aristocracy that held to its privileges was confronted with hunger riots and peasant revolts. The Estates General, meeting at Versailles in May 1789-for the first time in 175 years, with sharp conflicts between representatives of the clergy and nobility coalition and the Third Estate, ended with the Third Estate assuming full sovereign powers of the National Assembly. The storming of the Bastille was on the famous July 14, revolution started, and monarchy fell. Subsequently, the old administrative and judicial authorities were dissolved, and the legal system was reformed.

At the advent of the IR many institutional ingredients for the pursuit of profit maximization in firm settings were already present in Europe (i.e. property rights, commercial law, distribution networks, and markets for products, labour and finance). Merchants, craftsmen, trading enterprises and cottage industry were abundant and active, though more so among the northern European (England and Netherlands) than among the southern European countries. Even though the prerequisites were present, yet the IR once started, it overturned the whole socio-economic system upside down. The IR fueled the creation of the profit maximizing firms as we know them today. The firm is hence a factory or a workshop that the risk-bearing owner/manager/entrepreneur sets up, and it is populated by hired regular employees who engage in the mechanical transformation of inputs into outputs (intermediate and final products). The outputs, scheduled for sale at stipulated prices by the owner, can end up in other prices, once subjected to market forces of demand by all consumers and market forces of supply by all producers. Such modes of production, distribution, pricing and clearance were realized through the IR. Economics, as a science, played a significant role in clarifying and supporting the rationale of the IR. Classical economists in 1776, i.e. Adam Smith, succeeded in specifying and knitting these different modes into a consistent static economic system in which consumers and producers pursuing utility maximization and profit maximization, respectively, and left to their own, would equalize their respective demand and supply at variable prices in perfectly operating markets. The dynamics of the economic system emphasized that because the profit of the owner is the residual of the market price less incurred labor, machine and material costs, the owner has to be extra alert in his deals on costs and prices. Profitable and growing firms will generate incomes for employees that are then spent for new demands for goods that open opportunities for more entrepreneurs and new and more firms, and so on. The numbers of goods, firms and firm employees skyrocketed for many decades, and earnings kept on increasing since then. Although the degree of growth in these numbers fluctuated in the course of three centuries, a trend was started that would continue until present day, and that would make profit maximizing firm settings as the most extensively spread and most intensively populated subsystem in western countries. Classical economists highlighted the circular flow and the growth dynamics of a profit-maximizing firm-driven economic system. Because profit rates tend to diminish as more competing firms enter into production, competing firms seek to innovate and widen the scope of production towards more goods with higher profit margins.

How did the household and state subsystems respond to the IR? Very important for our study was the change in the behavior of agents from a kinship sharing motivation typical of traditional household settings to a profit maximizing motivation typical of firm settings. Husbands and wives left their common dwellings on a massive scale and worked as employee fullday in different firms. Child labour in yet another firm was normal²². The break-up of the traditional family was definite and real. Scholars have called the phenomena estrangement. This is of course different from alienation that stands for the separation of the product from its maker, which is also a revolutionary change brought about by the commercialization of the firm. The notions of a traditional household setting and of communal sharing were abruptly replaced by loyalty to the employing firm. In time, the opportunity for employees to organize and negotiate their demands with the employing firm would grow and be realized. Such realization underlined the recognition of the mutual interests between employee and employing firm and the common interest of both in advancing the sustained growth of the firm. It would be some time before the working class developed a counter-ideology of

²² Children as young as four were put to employment. Youth performing the same work as elders earned 10% to 20% of an adult male's wage. Government tried to limit child labour by law, but factory owners resisted; In 1833 the first general laws against child labour, the Factory Acts, were passed in Britain: Children younger than nine were not allowed to work, children were not permitted to work at night, and the work day of youth under the age of 18 was limited to twelve hours. Factory inspectors supervised the execution of the law, however, their scarcity made enforcement difficult. About ten years later, the employment of children and women in mining was forbidden. Gradually this was extended to all sectors.

their own, and, became a social and political force of their own; though at a personal level, the employee always felt as part and parcel of the employing firm, and indirectly proponed and participated in the realization of the profit maximizing goal of the employing firm.

Economic thought played a significant role in justifying this new scheme of work and living, and made it the sensible path to follow for the employee layman and the firm owner alike. For example, economists treated the utility maximizing objective of consuming agents (measured in material terms) at par with the profit maximizing objective of firm owners and made the realization of the two objectives interdependent on each other. At the end of the day, the two objectives boiled to the same thing of retaining the highest benefit from a particular economic activity. Furthermore, the rationale for the profit maximizing motive gained ground as a result of economists laying down the interdependence at the firm level of rates of productivity, wage and profit. For the wage earner to earn more, it is in his interest that the firm increases productivity and pursues the profit maximizing objective.

How did the state subsystem, S, give way to the F subsystem during the IR? The greatest part of the newly created and produced goods during the IR was private goods, produced by profit maximizing private firms. Major public works were contracted to private firms as well. The shares of private firms in terms of employed agents and economic transformations overpowered the corresponding shares of the public sector. Making use of the conceptual framework set out earlier in the paper, it can be stated that the IR laid the basis for an edging *interactive influence* of the F subsystem over that of the S subsystem. What about the *regulative influence* of S on F? As the rest of this paragraph shows, economic thought on the IR dealt a crushing blow to the regulatory aspirations of the state. We may recall the support given by mercantilist thought to the regulatory powers of the nation state, in the 16th-17th century. That was a time when the controlling influence of the state reached a top. Not much later, mercantilist thought and the regulatory were shown to be economically inferior to free trade and competitive markets by the classical economists. Adam Smith, among others, built the rationale for the state to take a back seat and abstain from interventions in the free markets. The message was: markets are able to regulate themselves and end up in satisfactory outcomes for their participants, when free of state intervention. Although the classical economists were aware of market failures which required state interventions, economic thought refining on issues of market failures is a later elaboration in time.

How did the F subsystem itself develop and expand further? There were subtle differences between the firm before the IR and after the IR. To mention a few: firms before the IR were mainly merchant firms, urban craftsmen, cottage workshops and the like, with some current capital but little fixed capital (the firm had minor tools and equipment). Firms of the IR were manufacturing factories requiring more current capital to finance pre-paid wages, and substantially much more fixed-sunk capital (premises, machines). The presence of financial firms (and financial markets) and the ability of entrepreneurs to obtain financial credit were crucial for launching the new firms. Because technically speaking the magnitudes of fixed-sunk capital would keep on increasing at accelerated rates throughout future years, the financial component of the F subsystem had to increase at accelerating rates as well. In passing, it is important to add that if left uncontrolled, this accelerated tendency of the financial sector can result in explosive risks. The conclusion to draw at this point is that economic thought laid down the foundations for promoting the processes of the IR and the dominance of the firm subsystem on other subsystems. Other subsystems have fused, lost intensity or disappeared. By the end of the 18th century feudal manors and urban communes were fused in the state subsystem, trade and craft guilds became part of the firm subsystem; and theocratic settings seized to have significance in the economic system.

It is relevant here to emphasize one major difference between the classical economists (1700-1850) and neoclassical economists (1850 and later), which is crucial in the development of the western economic system and for its study. While the attention of

the classical economists went to markets, the neoclassical economists brought the firm explicitly in the picture. Focus on firm settings and the firm subsystem is more instrumental for formulating and applying a conceptual framework for systemic analysis than referring to the notion of markets, which is a popular term but empirically is vaguely observable. The focus on firms as entities that can be observed and followed is a basic requirement for the better understanding of the functioning, growth and evolution of the economic system, and its relation to the whole social system. Besides, focus on firms has enriched our knowledge of the economic process and led to creating tens of firm related disciplines in economics and business.

3.5. The period of the 20th Century and recent years

The state subsystem in the western world, after going through the German, English, American and French constitutional revolutions, can be said to have reached its polity trajectory and satiation point already by 1820 or some two decades later. In relative terms, there has been little evolution in the polity structure of the S subsystem since then. Of course, state regulatory institutions evolved and changed, and so did state obligations and policies in the last two centuries; but the polity structure remained intact and appears to have reached a stabilized balance. The evolution is otherwise with the firm subsystem, which was totally revolutionized during the Industrial Revolution (1750-1900), and has been undergoing important changes since then and up to the present day. The firm subsystem has not yet reached a long term stabilized balance, as in the case of the state subsystem.

In the 20th century and later years, the following major events with significant systemic impacts can be singled out: two world wars (WWI and WWII), two great financial collapses (great depression 1929-1933 and great recession 2007-2009), and several breakthroughs in political and economic western integration (NATO, EU, multinationals, and globalization).

Regarding the world wars, the causes of *World War I* (1914-1918) were rooted deeply in the strengthening of Europe's nation states, or rather nationalist states, and the forged alliances between camps of nation states. An assassination set off a diplomatic crisis followed by a war declaration by Austria-Hungary on Serbia. Like a series of dominos, the other countries in Europe were pulled into a full war given their alliances to the two disputants, ending in Germany confronting and losing from France, UK and US on the west front, and Russia on the east front. WWI had important long-term consequences. The enormous cost of the war undermined the financial stability of all European countries involved and their state subsystems had to bear a burden of debt for many years to come. These financial losses, combined with the battlefield deaths and physical destruction, severely weakened the western front European powers, and pushed US to become a world political power and the world's largest economy. On the east front and one year after the war, the Russian Revolution replaced the czarist regime by communist rule. As for *World War II* (1939-1945), many historians see its causes in the enormous war indemnities and harsh terms of surrender that Germany had to accept after WWI. In some sense, WWII was a revenge war against the outcome of WWI. The contra parties were the same as in WWI, except that this time Germany's allies included Italy and Japan. The outcome in terms of gainers and losers was also the same as in WWI. The terms of peace were totally different, however. Instead of losers paying war indemnities, the losers and gainers in Europe (and Japan) entered in a period of post-war construction led by a close collaboration between states and firms; while the Soviet Union (with allied and/or subjugated east European countries) continued along its communist track.

Turning to the economic upheavals, the *Great depression* (1929-1942), began in the US and spread to most FIS countries. The «Roaring» twenties in US was a prosperous time that allowed excessive enrichment of some, inflated expectations of many, and fueled demand for financial credit, leading to a bull market and ending in a bursting speculative bubble in October 1929. The financial meltdown was followed by

the longest recession in modern times. By early 1932 banks failed massively, wiping out the savings of millions of Americans. Unemployment reached 25% at a time when unemployment benefits did not exist. Mortgages on many homes and farms were foreclosed. Furthermore, a severe drought spread across the Great Plains in 1930 and lasted for a decade. Recovery started with the election of President Roosevelt (his New Deal introduced programs to reduce unemployment, assist firms, regulate banking and the Stock Market, and help the needy). With the outbreak of World War II in 1939, the U.S. began spending on armament and other war expenses materials, which further strengthened a period of industrial growth. The event of the Great Depression allowed the Federal Government to expand its domain to meeting collective needs in social welfare, and regulate the financial market. In the early thirties, regulations were introduced to restrict stock purchase on margin and coordinate risk taking in banking; in the hopes that another severe crash could never happen again.

But history replayed itself some 75 years later, though less severely. The *financial crises 2007-2009*, which started in US in 2007, took the proportions of a financial meltdown in late 2008, and spread globally to other linked financial markets economies, bringing them into economic recession in 2008 and 2009. The main cause is an overexpansion of lending activities that started from 2001 much beyond the ability of borrowers to meet obligations to pay back (the unregulated shadow market in US reached a worth of US\$ 50 to 60 trillion). The overexpansion was facilitated by the use of highly risky, undisclosed and complex newly introduced financial products and credit default swap insurance contracts that defy monitoring and regulation. The relaxed attitude towards regulation by the state central bankers allowed dubious transactions to expand unchecked. Credit default by homeowners in subprime mortgages in US in mid-2007 triggered much bigger defaults among the mortgage lenders who were borrowers from other higher-up lenders, and so forth upwards. Speculative short selling on the expectation that security prices would fall further caused more falls. It is in the nature of a credit crunch confronting bankers to spread to producers causing a decline in production, layouts, spending and eventually recession. In attempts to restore financial confidence and recover the economies from recession, state interventions in FIS countries ranged from temporary nationalisation of financial institutions to capital injections, and bailouts of troubled investment banks; next to massive stimulus spending in the economy to combat the recession.

How did the S and F subsystems fare with the impact of the two world wars, and the two financial collapses? The wars and postwar reconstructions extended significantly the scope of activities of the state subsystem, which were directly translated in a greater regulative influence of S; only to be deregulated later on in 1980's. As for the F subsystem, although its production capacity was significantly damaged during the wars, F gained foothold in the defense and technology industries which later opened the way for thousands of new products that F was destined to transform and supply. Besides, it was firms after all which were engaged in executing the postwar reconstruction. All in all, it is safe to say that for an additional gain in the regulative influence of S, say x , there was a gain of $(1+y)x$ in the interactive influence of F. In contrast, the financial crises brought to the foreground the vulnerability of FIS countries, as an economic system that is prone to financial instability once leading financiers of the firm subsystem decide that the future expectations for profit maximization are overrated. Recovery from the economic recession that accompanies the financial crises is a collective need that can be resolved by the state only. The solutions posed and implemented gave the state a greater regulative influence on the banking sector and financial products; which can be viewed as a win for S and a loss for F in the regulative sphere.

The analysis can be refined at this point. There is a striking phenomena that has evolved over the last few decades in FIS countries and has become more actual, significant, and relevant for the future prospects of FIS countries. Figuratively, the F subsystem can be described as to consist basically of two tribes with an uneasy relationship with each other: these are the F- financials and the F-tangibles. The two

branches of the firm subsystem rely on each other to carry their business, but in general, the management of money carries more leverage than the transformation of tangibles, and mismanagement by the financials, even if it is small, can bring significant damage to the growth prospective of the tangibles. In times of financial crunch (2007-2009 and continued for more years, mostly at the discretion of financials), tangibles suffer most. There is a rationale for the F-tangibles to support a strict state regulatory regime of the F-financials, if the financials are not able to fix transparent rules of conduct for themselves that are also acceptable for those dealing with them. Tangibles have a long history of fighting monopolistic practices in their segment and they work closely with government and the judiciary to realize competitive markets. This is not yet the case with financials that associate with market failures in the related areas of imperfect governance, asymmetric information, risks and uncertainty. It is logical in these circumstances to view the state's regulatory control of the F-financials as win-win for both the state and F-tangibles, but a loss for the F-financials. One and the other is an indication of a possible split of common interests in the F subsystem.

Globalization. Another significant world development in the 20th century is the integration of the FIS countries into a consolidated firm intensive world subsystem. The integration of the western countries in one subsystem was pushed by and manifested in the world wars and the financial collapses experiences, next to recurring milder economic cycles in which all FIS countries participated. In addition, there were several initiatives and developments that contributed to the strengthened integration of the political and socio-economic systems of the FIS countries. The establishment of the North Atlantic Treaty Organization (NATO), the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), and the European Union (EU) were major steps in the integration. Extension and harmonization of trade liberalisation policies under the auspices of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) set into motion business forces that are eager to introduce more competition and secure mutual gains for the FIS countries as well as for other countries. The GATT initiatives gained momentum with various rounds of mutual tariff cuts, reduction of non-tariff barriers, passing norms for government purchases from firms, export and farm subsidies, and dumping practices. Replacement of GATT by the World Trade Organisation (WTO) with additional tasks of liberalizing trade in services, settling trade disputes, and facilitating investment between member countries. All the above developments, together with higher mobility of capital, labour, knowledge, shared media, and interactive communications worldwide gave a big push to globalizing processes starting around mid-1980's that gave additional strength to state and business organizations.

Globalization affected the F and S subsystems in FIS countries in contrasting ways. It made it possible for multinational firms to increase their influence in their FIS countries and other countries worldwide. The enhanced competition among multinational firms has been also functional in keeping them alert and active in maintaining their market shares. In contrast, globalization is bringing restrictive effects on the degrees of freedom exercised by states, as states are often compelled to consider and negotiate the side effects of their actions on other countries.

4. Concluding remarks

After presenting a conceptual framework for the analysis of the development of the economic system as a systemic whole, the paper made partial use of this conceptual framework in reviewing the rise and growth of competing subsystems in the western world in the last ten centuries, in particular the state and firm subsystems. While fig. 1 gave the timeline of historical epochs in which major shifts of influence occurred among these subsystems and others, fig. 2 sums up plausible magnitudes that reflect past changes in the relative dominance of these subsystems. This figure approximates the western world by a square plane and the size of agent participation in subsystems by enclosed brackets. The figure gives configurations showing which subsystem was

dominant in which epoch. For instance, in the early centuries, rural households occupied some 95% of the whole square plane. The birth of competing subsystems occurred in the 11th-12th century. After reaching their peaks, from then onwards, agent activity in theocratic, feudal, royal and the traditional household subsystems declined, while firm and state subsystems increased. By the end of the 20th century the once dominant subsystems of traditional households, manorial, theocratic and royal settings have declined tremendously over time and can be guessed to command no more than 5% of the population, the state subsystem about 25%, and the firm subsystem about 70%. With a dominance of 70% in FIS centered countries, the *F* subsystem is able to spread its interactive influence and controlling influence to the whole system. The magnitude of the dominance would imply the conversion of the intrinsic motives of such subsystems as traditional households, manors, theocracy, royalty, and the state as well, into the intrinsic motive of the firm subsystem, i.e. profit maximization, is completed or near completion in the western world.

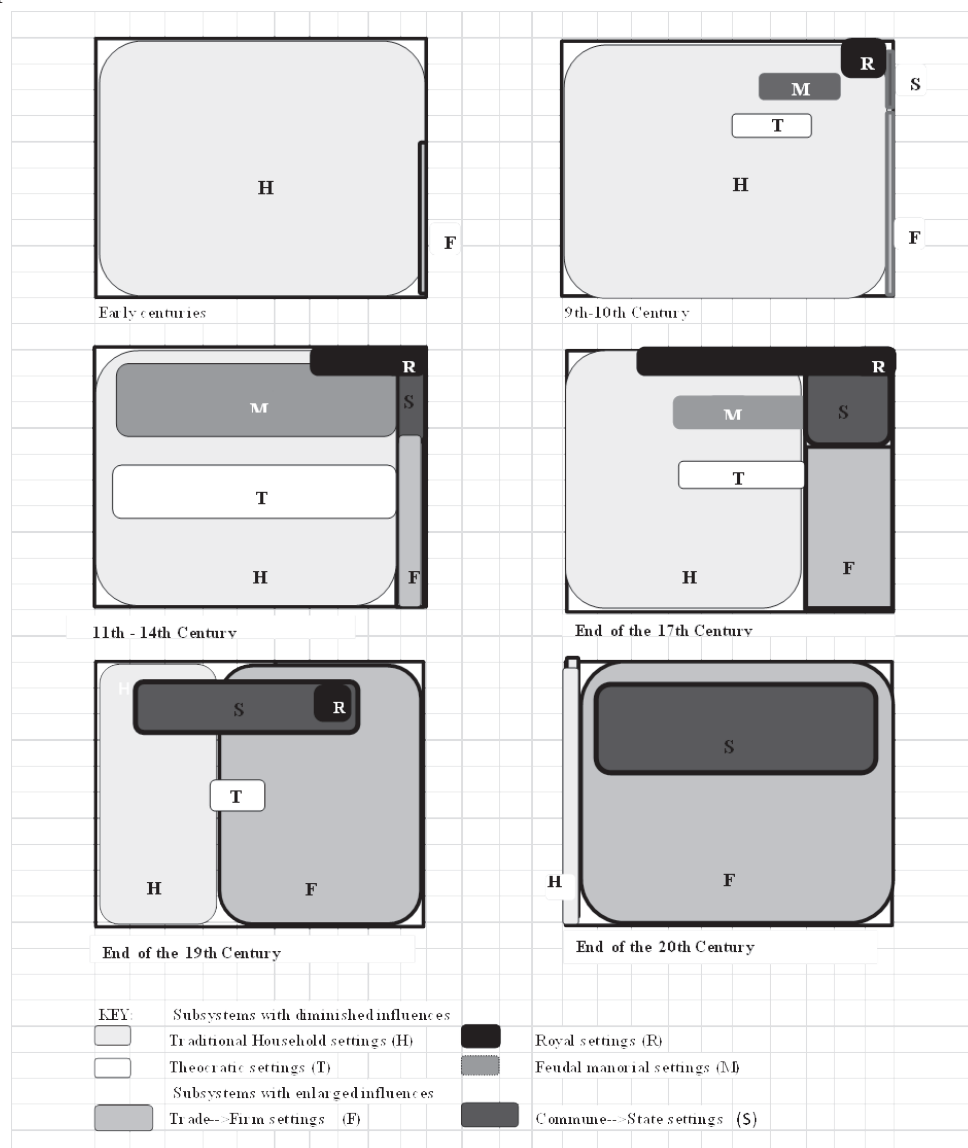


Fig. 2. A stylization of relative magnitudes of major subsystems in FIS countries: Early centuries to 21st Century

Source: compiled by the author.

Would this past history of systemic development in the western world towards a firm intensive system apply to the future of economic systems in other parts of the world? It is possible but it is unlikely to happen for two reasons, which were mentioned earlier in the paper in a different context. First, the past history of the western world, as the past history of any other world region, and this would hold for their respective futures, are unique in that the starting points are different and the occurring events they face are of different substances and dimensions. Second, the idea that the profit motive and the firm subsystem, are capable of becoming the most dominant subsystem anywhere and have invisible fingers that automatically mold the social, political, legal, education subsystems, and what have you for subsystems, into a consistent whole manifesting the FIS is dogmatic and not defensible. Restating: there is no magical, hidden or rational nucleus that molds the whole system to one 'final destination'. If after hundreds of years of historical events and subsystem interactions we 'observe' today a firm-dominated system in Europe, then this 'observation' is the result of the specific history of world development and the relative dominances of the interacting subsystems that occurred. Hence, an observed systemic configuration cannot be described as deterministically given or as a final destination.

The above does not exclude the possibility that significant interactive and regularity influence of a powerful FIS oriented western world can impact other world regions in the same direction. However, this influence is likely to be quite limited. Global studies of the Dominance Index at the world level, see (Cohen, 2015), show that the DI in 2012 of US, EU and related western economies is stuck at 39,4 percentage points, and is predicted for 2030 to be at 30,6 percentage points (pp). DI for the world regions around China and India, that is East Asia Pacific (EAP), and South Asia (SA), respectively; amounted in 2012 to 21,5 pp and 13,3 pp, and are predicted in 2030 to score 25,0 pp and 15,0 pp, respectively; with the remaining percentage points for the rest of the world. At the world level, there seems to be no one world region (with its own distinctive economic system) that is big enough to dominate other world regions (and their related economic systems). Furthermore, the predictions show a decreasing relative influence of the FIS oriented western economies and rising influences of the other world regions.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

- Banerjee A. (1992). A Simple Model of Herd Behaviour // *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, no. 3, pp. 797-818.
- Bairoch P., Batou J. and Chèvre P. (1988). *La Population des Villes Européennes de 800 à 1850*. Genève: Librairie Droz.
- Berman H. J. (1983). *Law and Revolution: the Formation of the Western Legal Tradition*. Cambridge, Mass.: Harvard U.P.
- Bikhchandani S., Hirshleifer D. and Welch I. (1998). Learning From Behaviour of Others: Conformity, Fads and Informational Cascades // *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, no. 3, pp. 151-170.
- Borcherding T. E., Ferries J. S. and Garzoni A. (2002). *The Growth of Real Government: Handbook of Public Choice*. London: Edward Elgar.
- Brueckner J. K. and Smirnov O. (2004). *Workings of the Melting Pot: Social Networks and the Evolution of Social Attributes*. CESIFO Working paper no. 1320. October 2003.
- Buringh E. and van Zanden J. L. (2006). Charting the «Rise of the West». Manuscript and printed books in Europe 500-1800. (<http://www.iisg.nl/bibliometrics/books500-1800.pdf> - Access Date: 01.07.2016).
- Cohen S. I. (2009). *Economic Systems Analysis and Policies*. London: MacMillan-Palgrave.
- Cohen S. I. (2014). Different Institutional Behavior in Different Economic Systems: Theory and Evidence on Diverging Systems Worldwide // *Economic Systems*, vol. 38, no. 2, pp. 221-242.

- Cohen S. I. (2015). *World Development and Economic Systems*. London, Singapore: World Scientific Publishers.
- Eckstein A. (ed.) (1971). *Comparison of Economic Systems: Theoretical and methodological approaches*. Berkeley: University of California Press.
- Firth R. W. (ed.) (1967). *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock Publications.
- Frank R. (1988). *Passions within Reason*. New York: Norton.
- Goodin R. E. (1993). Moral Atrophy in the Welfare State // *Policy Sciences*, vol. 26, no. 2, pp. 63–78.
- Greif A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge: Cambridge U.P.
- Hayek F. A. (1960). *The Constitution of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hicks J. R. (1969). *A Theory of Economic History*. London, Oxford, New York: Oxford University Press.
- Hodgson G. M. (2002). The Evolution of Institutions: An Agenda for Future Theoretical Research // *Constitutional Political Economy*, vol. 13, no. 2, pp. 111-127.
- Hyde J. K. (1973). *Society and Politics in Medieval Italy: the Evolution of Civil Life 1000-1350*. London: McMillan.
- Joskow P. L. and Rose N. L. (1989). The Effects of Economic Regulation // Schmalensee R. and Willig R. (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, vol. 2. Amsterdam: North Holland.
- Knight J. (1992). *Institutions and Social Conflict*. New York: Cambridge University Press.
- Lewis D. K. (1969). *Convention: A Philosophical Study*. Cambridge: Harvard University Press.
- Luchmann N. (1995). *Social Systems*. (Translation of 1984 Edition in German). Stanford: Stanford University Press.
- North D. C. (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Parsons T. (1956). *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Reynolds S. (1994). *Fiefs and Vassals: The Medieval Evidence Reinterpreted*. Oxford: Oxford U.P.
- Schelling T. C. (1978). *Micro Motives and Macro Behaviour*. New York: W.W. Norton and Company
- Schotter A. (1981). *The Economic Theory of Social Institutions*. New York: Cambridge University Press.
- Sened I. (1997). *The Political Institution of Private Property*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Simon H. A. (1952). A Formal Theory of Interaction in Social Groups // *American Sociological Review*, vol. 17, no. 2, pp. 202-211.
- Simon H. A. (1993). Altruism and Economics // *American Economic Review*, vol. 83, no. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1993), pp. 156-161.
- Stigler G. J. (1971). The Economic Theory of Regulation // *Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2, no. 3, pp. 3-21.
- Williamson O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: The Free Press.
- Winston C. (1993). Economic Deregulation: Days of Reckoning for Micro Economists // *Journal of Economic Literature*, vol. 31, no. 3, pp. 1263-1289.
- Zysman J. (1994). How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth // *Industrial and Corporate Change*, vol. 3, no. 1, pp. 243-283.

ПОСТКЕЙНСИАНЦЫ И ДУГЛАС НОРТ О НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ИНСТИТУТАХ: ПРОПУЩЕННАЯ СВЯЗЬ?

РОЗМАЙНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ,

кандидат экономических наук,
доцент Санкт-Петербургской школы экономики и менеджмента
Национального исследовательского университета – Высшая школа экономики,
доцент факультета свободных искусств и наук,
Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург,
e-mail: irozmain@yandex.ru

В статье сравниваются подходы посткейнсианства и Д. Норта к анализу неопределенности и роли институтов в ее снижении. Автор подчеркивает, что посткейнсианство было первой школой экономической мысли, сделавшей неопределенность отправным пунктом своей исследовательской программы, однако их подход к этому феномену остался незамеченным. Многие из того, что написал Д. Норт о неопределенности, было сказано посткейнсианцами задолго до него. Не случайно, обсуждая понятия эргодичности и неэргодичности, Д. Норт ссылается на лидера посткейнсианцев П. Дэвидсона. Оба подхода приходят к выводу о том, что неоклассическая теория, игнорирующая «подлинную» (фундаментальную) неопределенность, не может быть применима для решения проблем реального мира. В статье также показаны различия между этими двумя подходами. В то время как теория Д. Норта объясняет, почему многие системы не способны к устойчивому экономическому росту, посткейнсианцы акцентируют проблемы, с которыми сталкиваются системы, воспринимаемые как успешные. Эти проблемы связаны с тем, что институциональная эволюция может уменьшить эффективность снижения неопределенности, и проявляются в макроэкономических и финансовых кризисах.

Ключевые слова: посткейнсианство; Норт, неопределенность; институты; контракты; деловые циклы; экономический рост.

THE POST KEYNESIANS AND DOUGLAS NORTH ABOUT UNCERTAINTY AND INSTITUTIONS: THE MISSING LINK?

IVAN V. ROZMAINSKY,

Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Saint Petersburg School of Economics and Management of NRU HSE,
Associate Professor,
Faculty of Liberal Arts and Sciences of the Saint Petersburg State University,
Saint Petersburg,
e-mail: irozmain@yandex.ru

The paper compares the Post Keynesian and North's approaches to an analysis of uncertainty and uncertainty-reducing role of institutions. Author emphasizes that Post Keynesianism was the first school of economic thought that has made uncertainty the starting point of own research program. Many of North's line of reasoning about uncertainty were mentioned by the Post Keynesians long before his works had been published. It is not fortuitous that in the course of discussion of ergodicity and non-

ergodicity North cites Davidson, leader of Post Keynesianism. Both approaches conclude that Neoclassical theory cannot be applicable to the solution of the real world's problem because it ignores "genuine" (fundamental) uncertainty. The paper considers also differences between these two approaches. Whereas North's theory explains inability of many systems to grow steadily, the Post Keynesians emphasize problems of systems perceived as successful. These problems exist due the fact that institutional evolution decreases effectiveness of uncertainty's reduction and are revealed in macroeconomic and financial crises.

Keywords: *Post Keynesianism; North; uncertainty; institutions; contracts; business cycles; economic growth.*

JEL: *B31; E02; E12; 043.*

Вместо введения

Глобальный кризис, начавшийся в 2008 году, не случайно был назван в научном сообществе Великой рецессией. Его влияние сказывается до сих пор: «последствия глобального кризиса 2008 года преодолены далеко не полностью» (Орехин, 2015). Данное обстоятельство побудило современных ученых обратить более пристальное внимание на проблему неопределенности, с которой сталкиваются как развитые капиталистические страны, так и те государства, которые пытаются их догнать. К сожалению, господствующая неоклассическая теория склонна сводить неопределенность к риску, тем самым постулируя, что любые неизведанные и непонятные события всегда можно описать и объяснить, используя методы теории вероятностей. Не случайно лидер новых классиков Роберт Лукас заявил, что «в ситуации неопределенности экономические рассуждения являются бессмысленными». (Lucas, 1981. P. 224). Такое отношение к анализу неопределенности в значительной степени обусловлено тем, что отказ от применения теории вероятностей не совместим с растущей формализацией экономического анализа в рамках мейнстрима (Hodgson, 2011).

Однако в экономике, использующей изобилие разнообразных активов длительного пользования, - производственных, финансовых и прочих - и характеризующейся высокой степенью разделения труда и специализации, а также присутствием изолированных институтов и организаций, неизбежно присутствует неопределенность. При ней экономические субъекты не в состоянии иметь информацию ни о количестве возможных будущих результатов того или иного варианта выбора, ни о вероятности каждого из этих вариантов. Чтобы экономическая система, охваченная неопределенностью, адекватно функционировала, необходимо применение различных способов снижения этой неопределенности. Чем успешнее та или иная система снижает неопределенность, тем больше она способна к длительному экономическому развитию и тем устойчивее она по отношению к шокам и кризисам. Данная статья является попыткой установить связь между двумя теориями, исследующими важность неопределенности и ее снижения для экономической жизни. Одна из них - посткейнсианство, другая - теория лауреата Нобелевской премии Дугласа Норта. Наша задача - найти общее и различное между этими теориями и продемонстрировать, как учет идей, содержащихся в них, способствует более правильному пониманию и того, что необходимо для долгосрочного экономического роста, и того, что нужно для преодоления последствий тяжелых циклических и структурных кризисов. Собственно, эта задача диктует и структуру работы. Сначала мы поговорим о роли неопределенности в посткейнсианском подходе - исторически первой школе экономической мысли, в которой, по сути, все или почти все основные экономические проблемы и функции выводятся из стремления хозяйствующих субъектов снизить неопределенность. Далее мы рассмотрим взгляд на неопределенность Д. Норта. После этого мы попытаемся сравнить эти концепции.

**Посткейнсианство: неопределенность как отправной пункт
экономического анализа**

С точки зрения посткейнсианского подхода, *неопределенность* будущего означает, что мы не можем предсказать будущие результаты нашего выбора даже при помощи вероятностных распределений, поскольку у нас нет научной основы для вычисления соответствующих вероятностей. По этому поводу в 1937 году Дж. М. Кейнс (*Кейнс, 1998. С. 284*) писал следующее: «... под «неопределенным» знанием я не имею в виду просто разграничение между тем, что известно наверняка, и тем, что лишь вероятно. В этом смысле игра в рулетку или выигрыш в лотерею не является примером неопределенности; ожидаемая продолжительность жизни также является лишь в незначительно степени неопределенной. ... Я употребляю этот термин в том смысле, в каком неопределенными являются перспектива войны в Европе, или цена на медь и ставка процента через двадцать лет, или устаревание нового изобретения, или положение владельцев частного богатства в социальной системе 1970 года. Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем». Мы не знаем ни количества возможных исходов, ни вероятностей наступления каждого из них.

В этом плане неопределенность отличается от *риска*, при котором будущее можно описать при помощи вероятностных распределений, поскольку известны и количества исходов, и вероятности наступления каждого из них. Среди посткейнсианцев одним из первых об этом, по всей видимости, писал Пол Дэвидсон в 1972 году (*Davidson, 1972*). Здесь сразу следует оговориться, что в неоклассической традиции различие между риском и неопределенностью игнорируется, и эти термины обычно используются в качестве синонимов, как, например, в теории ожидаемой полезности. Естественно, посткейнсианцы ни в коем случае не могут согласиться с таким смешением понятий, которое сразу же уничтожает уникальность их подхода¹.

При этом неопределенность будущего, в свою очередь, бывает двух типов; первый тип – *фундаментальная* или *онтологическая неопределенность* – и второй тип – *неясность* [ambiguity] или *эпистемологическая неопределенность* (*Davidson, 1996; Dequech, 2000; Terzi, 2010*).

При *неясности* будущее неопределенно, но познаваемо. Иными словами, неясность представляет собой ту форму неопределенности, которую исследовали, например, представители австрийской школы. Каждый в отдельности хозяйствующий субъект, в том числе и государство, почти ничего не знает о знаниях, предпочтениях и ожиданиях прочих хозяйствующих субъектов. Но рынок в целом собирает всю эту информацию воедино и генерирует верные решения. Поэтому государство никогда не сможет прийти к таким же «хорошим» результатам, к которым приходит рынок. Но, в принципе, информацию, которую собирает и обрабатывает рыночная система, заполучить можно, просто ценой экстремально высоких издержек².

Фундаментальная неопределенность означает не только отсутствие знаний о будущем, но и его *непознаваемость*. Эта непознаваемость связана с тем, что значительная часть нужной информации *еще не создана*. Таким образом, между настоящим и будущим (а также прошлым) возникают *фундаментальные онтологические различия*, и в этом – одно из базовых отличий посткейнсианства от неоклассического подхода (*Розмаинский, 2009*).

¹ Как известно, впервые идея о разграничении между неопределенностью и риском была выдвинута Фрэнком Найтом еще в 1921 году в его знаменитой книге «Риск, неопределенность и прибыль». Учитывая заслуги Дж. М. Кейнса (*Кейнс, 1978; 1998*) в дальнейшем исследовании этого понятия, в современной литературе нередко используется термин «найтинско-кейнсианской неопределенности» для того, чтобы подчеркнуть трактовку неопределенности как феномена, отличного от риска. О том, как такое понимание неопределенности всё более и более вытеснялось из экономической литературы мейнстрима в течение прошлого – начале нынешнего веков, см.: (*Hodgson, 2011*).

² К феномену неясности (или эпистемологической неопределенности), по сути, апеллирует и ставший известным во время Великой рецессии Н. Талеб с его теорией «черных лебедей», о чем будет сказано в одной из сносок к материалу заключительного раздела этой статьи.

По мнению посткейнсианцев, в неоклассической теории экономическая среда характеризуется *эргодичностью*. Этот термин означает, что в такой среде прошлое, настоящее и будущее могут быть охарактеризованы одной и той же функцией вероятностных распределений³. Отсюда следует, в частности, что люди могут предсказывать будущее, либо достоверно, либо используя методы теории вероятностей. Ясно, что для посткейнсианцев такой подход неприемлем. Они исходят из *принципа исторического времени*, согласно которому *прошлое необратимо*, а *будущее неопределенно*. Именно в историческом времени движется экономическая среда, характеризующаяся *неэргодичностью*, т. е. онтологическими различиями между прошлым, настоящим и будущим.

Чтобы подчеркнуть этот аспект, один из лидеров посткейнсианцев П. Дэвидсон проводит различие между *незыблемой реальностью* [immutable reality] и *поддающейся превращениям реальностью* [transmutable reality]. В незыблемой реальности «будущая траектория экономики и будущие условные последствия всех возможных вариантов выбора предопределены» (Davidson, 1996. P. 479-480). Иными словами, в такой реальности экономическая динамика определяется некими вневременными, незыблемыми законами, и человеческие решения не могут изменить этот «ход вещей». Это означает, что экономика ведет себя так, как система, описываемая классической ньютоновской механикой.

С другой стороны, в поддающейся превращениям реальности «природа и субстанция будущего могут перманентно изменяться индивидами, группами... и/или правительствами, зачастую, таким образом, который в полной мере не предвидится теми, кто инициировал такие изменения» (Davidson, 1996. P. 480, 482). В такой реальности свобода воли играет очень важную роль: человеческие решения могут влиять на существующий «ход вещей».

В незыблемой реальности может время от времени возникать *неясность* (или *эпистемологическая неопределенность*), обусловленная ограниченными счетными и познавательными способностями людей. Неопределенность такого типа, хотя и создает ряд проблем, может быть устранена за счет накопления нужного количества информации и/или развития и освоения соответствующих технологий.

Подобные меры не могут ликвидировать *фундаментальную (онтологическую) неопределенность*, связанную с тем, что в каждый данный момент времени будущее еще не создано, а значит, не предопределено и не познаваемо. Фундаментальная неопределенность – характеристика поддающейся превращениям реальности. Такая реальность – еще одно название для неэргодической среды. И неопределенность, существующая в этой реальности, принципиально неустранима. Ее можно лишь снизить за счет специфических институтов.

Здесь мы сталкиваемся с посткейнсианским подходом к сравнительному анализу экономических систем. По словам С. Руссиса: «То, как мы справляемся с неопределенностью [cope with uncertainty], определяет систему, при которой мы живем» (Rousseas, 1998. P. 17). При этом различные системы сформировали разные институты для того, чтобы «справляться с неопределенностью». Те институты, которые были сформированы на Западе, образовали то, что посткейнсианцы обычно называют *денежной экономикой* [monetary economy].

Это понятие было предложено Дж. М. Кейнсом в одной из статей, опубликованных им до издания его «Общей теории занятости, процента и денег»⁴. В такой экономике, как он отмечал, «... деньги играют свою особую самостоятельную роль, они влияют на мотивы поведения, на принимаемые решения... и потому невозможно предвидеть ход событий ни на короткий, ни на продолжительный срок, если не понимать того, что будет происходить с деньгами на протяжении

³ Впервые в рамках посткейнсианства наиболее отчетливо об этом написал один из основателей этой школы Пол Дэвидсон (Davidson, 1972; 1991; 1996).

⁴ Речь идет о статье, изданной в 1933 году на немецком языке и впервые перепечатанной на английском языке в начале 1960-х годов под названием “A Monetary Theory of Production”. Ее можно найти в тринадцатом томе собрания сочинений Дж. М. Кейнса (Keynes, 1973).

рассматриваемого периода» (*Keynes, 1973. P. 408*). Денежная экономика, по Дж. М. Кейнсу, является метафорой современных экономических систем западных стран или «рыночного капитализма».

Важнейший институт денежной экономики – *форвардные контракты*. Контракты обеспечивают определенные гарантии, касающиеся будущих материальных и денежных потоков. Как отмечал С. Руссис: «они [контракты] являются формой контроля над заработной платой и ценами, который конвертирует неопределенность в относительную определенность, не средством вероятностного анализа, ...но достигая во времени... гарантирования будущих цен и издержек» (*Rousseas, 1998. P. 23*). Таким образом, контракты – способ снижения степени неопределенности будущего, они как бы упорядочивают хозяйственную деятельность, имеющую временную протяженность.

Для того чтобы система форвардных контрактов функционировала бесперебойно, необходим другой институт – *деньги*. Деньги в посткейнсианской традиции понимаются как *средство соизмерения контрактных обязательств* и как *средство их выполнения*. Таким образом, деньги в денежной экономике представляют собой не просто «средство обращения» или «всеобщий эквивалент», а, как отмечал Дж. М. Кейнс (*Keynes, 1930. P. 3*), «... то, чем выплачиваются долговые и ценовые контракты и в чем удерживается запас общей покупательной способности». По меткому замечанию Ф. Карвальо, в денежной экономике контракты – грамматика, а деньги – язык. При этом сама денежная экономика понимается как «экономика, основанная на системе форвардных контрактов» (*Carvalho, 1992. P. 102*).

Еще один институт, без которого не мыслимо существование денежной экономики – *государство как орган, выполняющий функцию защиты форвардных контрактов*. Главная функция государства, по мнению посткейнсианцев, состоит вовсе не в устранении негативных экстерналий, не в борьбе с монополиями и даже не в дискреционной макроэкономической политике, а в том, что оно обеспечивает принуждение к выполнению [enforcement] контрактных обязательств. Неспособность или нежелание государства выполнять эту функцию резко увеличивает степень неопределенности будущего и ставит под угрозу само существование денежной экономики⁵.

При этом указанные институты полностью не устраняют неопределенность, лишь снижая ее. В денежной экономике, или, иными словами, в системе рыночного капитализма, неопределенность прежде всего касается денежных поступлений производителей товаров и услуг (*Розмаинский, 2009*). Это обстоятельство и связанные с ним попытки хозяйствующих субъектов снизить степень неопределенности порождают серьезные проблемы, с которыми сталкивается денежная экономика и которые исследуются посткейнсианской традицией. Одной из важнейших проблем являются деловые циклы и кризисы как органичные элементы циклов, о чем мы поговорим далее, но сначала обсудим, что писал о неопределенности и институтах Д. Норт.

Дуглас Норт об уровнях и типах неопределенности

Через некоторое время после того, как были написаны работы, сформировавшие посткейнсианство как научную школу, о важности неопределенности и роли институтов в их снижении заговорил экономист, которого трудно объявить в «еретичности» или «маргинальности». Мы имеем в виду лауреата Нобелевской премии Дугласа Норта.

⁵ Именно институциональный выбор форвардных контрактов в качестве основного способа упорядочения и координации хозяйственной деятельности – вместе с деньгами и государством как институтами, «обслуживающими» функционирование системы контрактов – *создает денежную экономику*, то есть систему рыночного капитализма. Аналогично, институциональный выбор государственной собственности на производственные активы вкупе с директивным планированием создает систему планового социализма.

Еще в своей работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» Д. Норт отметил, что «институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь» (Норт, 1997. С. 18).

Однако более детальным и скрупулезным анализ неопределенности становится в самой последней монографии Д. Норты (Норт, 2010) «Понимание процесса экономических изменений», посвященной в основном тому, почему одни страны с течением времени все больше преуспевают, а большинство других «топчутся на одном месте» или терпят крах. Нобелевский лауреат указал, что «... наше исследование в первую очередь посвящено институтам и тому, как люди создают их ради снижения неопределенности» (Норт, 2010. С. 238). Собственно, не случайно вторая глава этой книги называется «Неопределенность в эргодическом мире». Давайте разберем подробно, что пишет Д. Норт о неопределенности и способностях институтов ее снижать.

Начиная эту главу с упоминания знаменитой работы Ф. Найта «Риск, неопределенность и прибыль» и в сноске вскользь ссылаясь на «программную» статью П. Дэвидсона 1991 года (Davidson, 1991), Д. Норт разворачивает детальный анализ того, что такое неопределенность. Он пишет, что «... неопределенность не является отклонением от нормы, это фундаментальное условие, ответственное за развитие структуры социальной организации в ходе истории и в доисторические времена» (Норт, 2010. С. 28). Далее он отмечает, что «убеждения и институты, создаваемые людьми, имеют смысл лишь в качестве непрерывной реакции на различные уровни неопределенности, с которыми мы сталкиваемся в рамках динамически развивающегося физического и социального ландшафта» (Норт, 2010. С. 29).

Что это за «различные уровни неопределенности»? Д. Норт предлагает классификацию этих уровней. Всего он выделяет пять уровней неопределенности. К первому уровню относится неопределенность, которую можно сократить за счет увеличения количества информации в рамках существующего объема знаний; ко второму уровню – неопределенность, которую можно сократить за счет увеличения этого объема, но в рамках существующего институционального устройства. Неопределенность третьего уровня может быть уменьшена только за счет институциональных изменений. В то же время неопределенность, характерная для новых, ранее не встречавшихся ситуаций, относится к четвертому уровню. Наконец, к пятому уровню относится неопределенность, являющаяся основой для «иррациональных» убеждений (Норт, 2010. С. 32-33). При этом, хотя процесс развития институтов продолжается постоянно, «остаток, который ведет к иррациональным убеждениям, играет в современном мире не менее важную роль, чем прежде» (Норт, 2010. С. 35).

Соответственно, снижению неопределенности первого уровня способствует увеличение информации в рамках наличного объема знаний; снижению неопределенности второго уровня – увеличение объема знаний в рамках существующего институционального каркаса⁶. Изменение институционального каркаса в рамках существующей структуры убеждений вызывает снижение неопределенности третьего уровня, в то время как изменение структуры убеждений сокращает неопределенность четвертого уровня.

Таким образом, по Д. Норту, как и у посткейнсианцев, создание и эволюция институтов приводят к снижению неопределенности; а если говорить более узко – неопределенности третьего уровня. Можно сказать, что в нортской теории институциональные изменения направлены «на увеличение выгод от совместной деятельности и инвестиций в человеческий капитал, усиление стимулов к изобретениям и инновациям и снижение трансакционных издержек» (Заостровцев, 2014. С. 32). Именно поэтому неопределенность снижается.

⁶ Согласно интерпретации А. П. Заостровцева, «новые знания» - это изобретения и инновации, несводимые к «простому» обнаружению новой информации (Заостровцев, 2014, С. 31).

Однако этим нортковский анализ неопределенности и роли институтов в ее снижении не ограничивается. Д. Норт идет дальше и говорит о двух разных *типах неопределенности*, один из которых связан с физической средой, а другой – с социальной средой.

Нобелевский лауреат полагает, что «общая характеристика человеческой истории состоит в систематическом снижении уровня воспринимаемой неопределенности, связанной с физической средой» (Норт, 2010. С. 31). Следствие – «сокращение тех источников неопределенности, которые должны объясняться при помощи убеждений, включенных в колдовство, магию, религию» (Норт, 2010. С. 31).

Но «уменьшение неопределенности, связанной с физической средой, стало возможным благодаря значительному усложнению социальной среды» (Заостровцев, 2014. С. 31). Следует отметить, что «в ходе покорения «физической среды» неизбежно складывались всё более сложные социальные институты. Например, хозяйственное освоение дальних расстояний и глобальных пространств на нашей планете требовало перехода от личного к обезличенному обмену, неразрывно связанному с появлением качественно новых и трудных для рационального восприятия его участниками институтов» (Заостровцев, 2014. С. 32).

И здесь Д. Норт говорит о понятиях эргодичности и неэргодичности, упоминавшихся ранее, при обсуждении взглядов посткейнсианцев. Согласно утверждению американского экономиста, термин «эргодический» определяется в словаре Уэбстера как «относящийся к вероятности того, что некоторое состояние будет повторяться, в особенности с нулевой вероятностью того, что некоторое состояние не повторится никогда» (Норт, 2010. С. 36).

На данной стадии аргументации Д. Норт снова ссылается на статью П. Дэвидсона 1991 года и при этом даже ее цитирует (Норт, 2010. С. 36): «эргодический стохастический процесс означает лишь то, что средние величины, вычисленные на основе прошлых наблюдений, не могут существенно отличаться от средних будущих результатов» (Davidson, 1991. P. 132).

Однако, как полагает вслед за П. Дэвидсоном Д. Норт, «мир, в котором мы живем, является неэргодическим – это мир постоянно возникающих новых изменений» (Норт, 2010. С. 32). Люди постоянно создавали в прошлом и создают сейчас общества, являющиеся уникальными по сравнению с предшествовавшим опытом. Эти и похожие рассуждения позволяют Д. Норту в конце своей работы сделать следующий вывод: «Ключевой тезис нашего исследования сводится к тому, что неэргодическая природа нашего мира затрудняет успешный ответ на бесчисленные новшества, с которыми сталкиваются люди, создавая всё более сложную и взаимозависимую человеческую среду» (Норт, 2010. С. 239).

Это означает, что любая теория, которая предлагает описывать будущее, опираясь на прошлый опыт, оказывается неадекватной. Следовательно, таковой оказывается неоклассическая доктрина и близкие к ней направления.

Об этом же говорили посткейнсианцы еще лет за тридцать до выхода обсуждаемой книги Д. Норта. Но по ряду причин к их мнению не прислушались и постепенно их загнали в некое научное гетто.

К чему приводит неэффективность в снижении неопределенности?

Взгляды посткейнсианцев и Д. Норта

Как уже было отмечено, по мнению посткейнсианцев, институты денежной экономики – контракты, деньги как средство соизмерения и выполнения контрактов, а также государство как организация, принуждающая к выполнению контрактов, – полностью не устраняют неопределенность, а лишь уменьшают ее. Неопределенность в такой экономике охватывает денежные поступления производителей товаров и услуг, и результатом оказываются деловые циклы.

Вообще говоря, циклические колебания экономической активности (то есть совокупного выпуска или реального национального дохода) порождаются, с их точки зрения, изменениями в «выборе активов длительного пользования» – главным

образом элементов основного капитала и высоколиквидных активов (денег и их заменителей). При прочих равных условиях, увеличение спроса на капитальные блага (уменьшение спроса на деньги) приводит к подъему и буму в экономике, тогда как уменьшение спроса на них (увеличение спроса на деньги) вызывает спад и депрессию. Выбор активов длительного пользования определяется, прежде всего, ожиданиями будущих доходов и степенью уверенности в этих ожиданиях. Повышение степени оптимизма и/или уверенности приводит к увеличению ожидаемой доходности производственных активов и снижению потребности в ликвидных активах. В экономике наступает стадия циклического оживления деловой активности. Противоположное воздействие оказывают распространение пессимистических настроений и/или неуверенность в будущем (Розмаинский, 2009). Таким образом, отсюда следует, что *система рыночного капитализма является внутренне нестабильной* вследствие того, что экономические субъекты время от времени меняют структуру своего выбора активов длительного пользования (Minsky, 1975). С посткейнсианской точки зрения, кризисы органично присущи такой экономике, возникая тогда, когда экономические агенты увеличивают спрос на непроизводственные активы длительного пользования типа денег, старого фонда недвижимости, антиквариата, драгоценностей и т. д. При этом экономическая нестабильность усиливается и углубляется использованием долгов, особенно когда широко практикуется краткосрочное кредитование долгосрочных инвестиционных проектов. В таком случае, если государство своевременно не вмешивается посредством стабилизационной политики, амплитуда циклов рискует стать значительно больше. Институциональная эволюция, приводящая к расширяющемуся распространению долгов, причем не только инвестиционных, но и потребительских кредитов, увеличивает потенциал экономической нестабильности. Такая эволюция является в значительной степени следствием попыток еще больше снизить неопределенность «через вертикальную и горизонтальную интеграцию, конгломератные слияния, дифференциацию продукта и другие способы накопления экономической власти» (Rousseas, 1998. P. 22), а также финансовых инноваций со стороны банков и небанковских финансовых посредников (Minsky, 1986). Посткейнсианский подход указывает на то, что экономические агенты, обладающие высокой степенью рыночной власти, имеют больше возможностей вовлекаться в долговые отношения.

Таким образом, хотя взгляд посткейнсианцев на рыночный капитализм не столь пессимистичен, как, скажем, у марксистов, все-таки они четко говорят о присущей ему нестабильности и связанных с ней кризисах. Такая нестабильность – следствие неопределенности, присущей этой экономической системе и полностью не устраняемой ее институтами. Более того, если отсутствует адекватная государственная политика, – как на макроэкономическом, так и на институциональном уровнях, – подобная нестабильность может усугубляться (Minsky, 1986). Одним из индикаторов этого явилась начавшаяся в 2008 году Великая рецессия с ее мириадами финансовых, экономических и социальных проблем.

Указанная точка зрения явно расходится с позицией большинства представителей современного экономического мейнстрима. Не случайно посткейнсианцы почти не печатаются в ведущих научных журналах и не получают Нобелевских премий по экономике⁷, в отличие от того же Д. Норта.

С его точки зрения, описанной выше, эволюция человечества и экономический рост как будто всё время должны идти «рука об руку»: люди накапливают знания, создают и модифицируют технологии, при этом совершенствуя правила социальных взаимодействий, то есть институты. Задача

⁷ Хотя в периоды кризисов, например, при Великой рецессии, начавшейся в 2008 году, идеи посткейнсианцев оказываются в определенной степени востребованными. А как еще объяснить тот факт, что в 2008 году одно из крупнейших американских издательств McGraw-Hill переиздало основные труды одного из ведущих посткейнсианцев Хаймана Мински (Minsky, 1975; 1986)?

институтов состоит в том, чтобы «собрать» и упорядочить знания и технологии. Именно институты, а не система относительных цен, ответственны за это (Норт, 2010. С. 112; Балацкий, 2011). Чтобы справиться с «поставленной» задачей, институты должны эффективно снижать неопределенность. Результатом прогресса в области накопления знаний и технологий должен быть быстрый и устойчивый экономический рост.

Но проблема состоит в том, что отсутствие эффективных институтов, нередко обусловленное культурной спецификой или тем, что, по терминологии Д. Норта, можно отнести к «убеждениям»⁸, может препятствовать накоплению знаний и технологий, а также реализации их положительного влияния на экономическое развитие. Вот почему успешно растущие страны – это редкость, если смотреть на экономическую историю человечества в целом. Великобритания и Франция в последние два с лишним века или Южная Корея в последние несколько десятилетий – скорее «исключение из правила». Здесь «правилом» является застой, упадок или деградация, а «исключением» – рост и развитие (Норт, 2010. С. 193). Неудачи встречались гораздо чаще, чем достижения.

С точки зрения Д. Норта, большие проблемы в создании и развитии эффективных институтов возникают из-за рассогласования *горизонтов планирования*, которые необходимы для институтов и которыми руководствуются политики, принимающие решения, влияющие на институциональные изменения. Горизонт планирования политиков гораздо короче, чем нужно для формирования эффективной институциональной среды (Норт, 2010. С. 225). Иными словами, «*период окупаемости институциональных изменений больше периода окупаемости решений политиков, что создает заслон на пути прогрессивных политических решений*» (Балацкий, 2011). Ориентация «игроков политической системы» на краткосрочные результаты тормозит институциональный прогресс, а значит, и экономический рост. Как отмечает Д. Норт, «несмотря на то, что фундаментальная причина создания институтов связана с попыткой людей структурировать окружающую среду для того, чтобы сделать ее более предсказуемой, соответствующие попытки могут и зачастую действительно приводят к увеличению неопределенности для некоторых игроков» (Норт, 2010. С. 29). В тех случаях, когда эта неопределенность становится больше для лиц, осуществляющих инновации и прочих образом причастных к техническому прогрессу, институциональные барьеры на пути быстрого и устойчивого роста становятся почти непроходимыми. Отсюда мы сталкиваемся с феноменом, состоящим в том, что многие страны и регионы десятилетиями и веками пребывают в состоянии стагнации или даже «отрицательного роста».

Вместо заключения

Подходы посткейнсианцев и Д. Норта к анализу неопределенности и роли институтов в ее снижении в значительной степени похожи, с той разницей, что посткейнсианцы – скажем, в лице П. Дэвидсон и Х. Мински, – впервые написали о важности неопределенности лет за 20–30 до публикации самых новаторских трудов Нобелевского лауреата. Поэтому, когда в некоторых работах (Балацкий, 2011) проводятся аналогии между Д. Нормом и упоминавшимся выше Н. Талебом, возникает ощущение научной несправедливости: посткейнсианцы заговорили о важности не сводимой к риску неопределенности задолго до них обоих⁹.

⁸ Точнее говоря, согласно интерпретации А. П. Заостровцева (Заостровцев, 2014. С. 34), из теории Д. Норта следует, что культура – это убеждения [beliefs] плюс неформальные институты.

⁹ При этом «черные лебеди» Н. Талеба – феномен, который относится к эпистемологической, а не онтологической неопределенности. Если же Дж. М. Кейнс исходил из того, что люди осознают свое существование в мире фундаментальной неопределенности, то в концепции Н. Талеба этого осознания нет. Если у Дж. М. Кейнса накопление ликвидных активов – следствие разумного поведения людей в условиях такой неопределенности, то у Н. Талеба связано с самообольщением в попытках понимания мира. Если у Н. Талеба люди могут найти оптимальную стратегию поведения, позволяющую «выжить сильнее», то в мире Дж. М. Кейнса это невозможно (Terzi, 2010).

Ну и не случайно, как уже было показано, в главе своей последней «сольной» монографии, посвященной «сущности» неопределенности, Д. Норт неоднократно ссылался на П. Дэвидсона. И у посткейнсианцев, и у Д. Норта неопределенность отличается от риска, является характеристикой неэргодической среды, а современный мир обладает свойствами неэргодичности. И у посткейнсианцев, и у Д. Норта указывается, что неопределенность можно уменьшить, но полностью устранить невозможно. Соответственно, и у посткейнсианцев, и у Д. Норта важнейшей функцией институтов является снижение неопределенности и то, насколько эффективно институты справляются с этой задачей, определяет базовые характеристики той или иной экономической системы. При этом любая теория, не признающая важность неопределенности и исходящая из того, что будущее можно моделировать посредством использования методов теории вероятностей, не является адекватной для решения проблем реального мира.

Однако между этими подходами есть и различия. Посткейнсианцы указывают, что институциональная эволюция, направленная на снижение неопределенности для отдельных «игроков», может обернуться тем, что в итоге эта неопределенность будет снижаться менее эффективно для общества в целом, что приведет к росту потенциала нестабильности системы, прежде казавшейся воплощением успеха и стабильности. Не случайно самая известная книга одного из ведущих посткейнсианцев Х. Мински называется «Стабилизируя нестабильную экономику» (*Minsky, 1986*).

Д. Норт же в своем подходе делает акцент на различиях между более успешными и менее успешными странами и регионами – между Англией и Испанией, Северной Америкой и Латинской Америкой и т. д. Нобелевский лауреат предупреждает о ловушках, в которые могут попасть страны, чьи институты неэффективно снижают неопределенность. Такие страны могут быть обречены на застой и деградацию. Однако в рамках его подхода мало говорится о том, какие опасности могут подстерегать самые благополучные системы и общества, в тех случаях, когда пути их институциональной эволюции вдруг приведут к менее эффективному снижению неопределенности, чем прежде¹⁰. Но опыт Великой рецессии показывает, что игнорировать такие опасности не следует.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Балацкий Е. В. (2011). Дуглас Норт: когнитивно-институциональный теоретический синтез // *Общественные науки и современность*, № 5, с. 154-166.
- Заостровцев А. П. (2014). О развитии и отсталости. Как экономисты объясняют историю? СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 248 с.
- Кейнс Дж. М. (1978). Общая теория занятости, процента и денег. М.: «Прогресс».
- Кейнс Дж. М. (1998). Общая теория занятости // *Истоки*, Вып. 3, с. 280–292.
- Норт Д. (1997). «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики». М.: Фонд экономической книги «Начала», 180 с.
- Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 256 с.
- Орехин П. (2015). Европу беспокоит кризис роста. (<http://www.gazeta.ru/business/2015/02/25/6426677.shtml> - Дата обращения: 23.08.2016).
- Розмаинский И. В. (2009). Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // *Вопросы экономики*, № 6, с. 48-59.

¹⁰ Здесь мы не имеем в виду отмечавшийся Д. Нортом недавний «институциональный регресс» таких стран, как Боливия и Венесуэла, выразившийся в актах национализации, объявлении вне закона независимых организаций и т. д. (Заостровцев, 2014. С. 65). Мы подразумеваем современные западные общества, в которых накопление рыночной власти крупными компаниями, финансовые инновации, всё большее распространение долговых отношений увеличивают как потенциал нестабильности, так и склонность к стагнации.

- Carvalho F. J. C. (1992). Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy. Aldershot: Edward Elgar.
- Davidson P. (1972). Money and the Real World. London: Macmillan.
- Davidson P. (1991). Is Probability Theory Relevant for Uncertainty? A Post Keynesian Perspective // *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, no. 1, pp. 129-143.
- Davidson P. (1996). Reality and Economic Theory // *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 18, no. 4, pp. 479-508.
- Dequech D. (2000). Fundamental Uncertainty and Ambiguity // *Eastern Economic Journal*, vol. 26, no. 1, pp. 41-60.
- Hodgson G. M. (2011). The Eclipse of the Uncertainty Concept in Mainstream Economics // *Journal of Economic Issues*, vol. 45, no. 1, pp. 159-175.
- Keynes J. M. (1930). A Treatise on Money. London: Macmillan.
- Keynes J. M. (1973). A Monetary Theory of Production // The Collected Writings of John Maynard Keynes / Ed. by D. Moggridge. Vol. XIII. London: Macmillan, pp. 408-411.
- Lucas R. E., Jr. (1981). Studies in Business Cycle Theory, Cambridge, MA: MIT Press.
- Minsky H. P. (1975). John Maynard Keynes. New York: Columbia University Press.
- Minsky H. P. (1986). Stabilizing an Unstable Economy. New Haven: Yale University Press.
- Rousseas S. (1998). Post Keynesian Monetary Economics (3rd Edition). London: Macmillan.
- Terzi A. (2010). Keynes's Uncertainty is Not About White or Black Swans // *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 32, no. 4, pp. 559-565.

REFERENCES

- Balatsky E. V. (2011). D. Norts Kognitiv-institutional Synthesis. *Social Sciences and Modernity*, no. 5, pp. 154-166. (In Russian).
- Carvalho F. J. C. (1992). Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy. Aldershot, Edward Elgar.
- Davidson P. (1972). Money and the Real World. London, Macmillan.
- Davidson P. (1991). Is Probability Theory Relevant for Uncertainty? A Post Keynesian Perspective. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, no. 1, pp. 129-143.
- Davidson P. (1996). Reality and Economic Theory. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 18, no. 4, pp. 479-508.
- Dequech D. (2000). Fundamental Uncertainty and Ambiguity. *Eastern Economic Journal*, vol. 26, no. 1, pp. 41-60.
- Hodgson G. M. (2011). The Eclipse of the Uncertainty Concept in Mainstream Economics. *Journal of Economic Issues*, vol. 45, no. 1, pp. 159-175.
- Keynes J. M. (1930). A Treatise on Money. London, Macmillan.
- Keynes J. M. (1973). A Monetary Theory of Production // The Collected Writings of John Maynard Keynes / Ed. by D. Moggridge. Vol. XIII. London, Macmillan, pp. 408-411.
- Keynes J. M. (1978). The General Theory of Employment, Interest and Money. Moscow, Progress Publ. (In Russian).
- Keynes J. M. (1998). The General Theory of Employment. *Beginnings [Istoki]*, vol. 3, pp. 280-292. (In Russian).
- Lucas R. E., Jr. (1981). Studies in Business Cycle Theory. Cambridge, MA, MIT Press.
- Minsky H. P. (1975). John Maynard Keynes. New York, Columbia University Press.
- Minsky H. P. (1986). Stabilizing an Unstable Economy. New Haven, Yale University Press.

North D. (1997). *Institution, Institutional Change and Economic Performance*. Moscow, The Fund of the Economic Book "Nachala", 180 p. (In Russian).

North D. (2010). *Understanding the Process of Economic Change*. Moscow, HSE Press, 256 p. (In Russian).

Orekhin P. (2015). Europe Worries About Crisis of Growth. (<http://www.gazeta.ru/business/2015/02/25/6426677.shtml> - Access Date: 23.08.2016). (In Russian).

Rousseas S. (1998). *Post Keynesian Monetary Economics* (3rd Edition). London, Macmillan.

Rozmainsky I. V. (2009). Uncertainty and Institutional Evolution in Complex Economic Systems: The Post Keynesian Approach. *Voprosy Ekonomiki*, no. 6, pp. 48-59. (In Russian).

Terzi A. (2010). Keynes's Uncertainty is Not About White or Black Swans. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 32, no. 4, pp. 559-565.

Zaostrovsev A. P. (2014). *On Development and Backwardness. How Do Economists Explain History?* St. Petersburg, European University Press, 248 p. (In Russian).

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ДРАЙВЕРЫ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ*

ЯКОВЛЕВ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

*кандидат экономических наук,
директор Института анализа предприятий и рынков,
профессор департамента государственного и муниципального управления,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: ayakovlev@hse.ru*

КАЗУН АНТОН ПАВЛОВИЧ,

*младший научный сотрудник
Международного центра изучения институтов и развития,
преподаватель департамента прикладной экономики,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: kazun.anton@gmail.com*

СИТКЕВИЧ ДАНИИЛ АНДРЕЕВИЧ,

*магистрант экономического факультета,
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, г. Москва,
e-mail: dasitkevich@gmail.com*

В настоящей статье рассматривается деятельность профессиональных организаций адвокатов как фактор перехода от порядков ограниченного доступа к порядкам открытого доступа в терминах теории Д. Норта, Дж. Уоллиса и Б. Вайнгаста. На основе анализа опыта коллективных действий адвокатов в развивающихся странах предлагается модель, объясняющая процесс мобилизации юридического сообщества для противодействия нарушениям закона со стороны властной элиты. Показано, что коллективные действия адвокатов играют существенную роль во внедрении принципов верховенства права. Однако эффективность подобных коллективных действий в конкретной стране зависит от институциональной мощности соответствующей юридической ассоциации (в терминах работы (Doner and Schneider, 2000)), а также от позиции возглавляющей ее профессиональной элиты. Элита адвокатского сообщества в развивающихся странах стоит перед непростым выбором между отождествлением себя с политической элитой страны и необходимостью реагировать на запрос со стороны рядовых членов профессии, регулярно сталкивающихся с нарушениями закона со стороны представителей власти. На примере различных стран мира мы показываем, к каким сценариям может приводить тот или иной выбор профессиональной элиты, и делаем на этом основании выводы применительно к ситуации в России.

Ключевые слова: адвокат; профессиональная элита; коллективные действия; порядки ограниченного доступа; порядки открытого доступа; профессиональная мобилизация.

* Данная статья является результатом исследований, которые проводились при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2016 году. Авторы благодарны за полезные комментарии А. Хвоцинскому, Е. Ходжаевой, И. Редькину и А. Крохмалюку, а также участникам XVII Апрельской Международной научной конференции НИУ-ВШЭ по проблемам развития экономики и общества.

PROFESSIONAL ORGANIZATIONS AS DRIVERS OF SOCIAL CHANGES IN DEVELOPING COUNTRIES

ANDREI A. YAKOVLEV,

*Candidate of Economic Sciences (PhD),
Director of Institute for Industrial and Market Studies,
Professor of School of Public Administration,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: ayakovlev@hse.ru*

ANTON P. KAZUN,

*Junior Research Fellow of International Center for the Study of
Institutions and Development,
Lecturer of Department of Applied Economics,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: kazun.anton@gmail.com*

DANIIL A. SITKEVICH,

*Undergraduate Student of Faculty of Economics,
Lomonosov Moscow State University, Moscow,
e-mail: dasitkevich@gmail.com*

The present paper reviews the activity of professional organizations of advocates as a factor of transfer from limited access order to open access order, in terms of the theory of North, Wallis and Weingast. Using the analysis of the experience of advocates' collective action in developing countries, the paper proposes a model explaining the process of mobilization of the legal community for countering the violations of the law by the ruling elite. It shows that collective action of advocates plays a significant role in implementing the principles of rule of law. However, the efficiency of such collective action in a particular country depends on the institutional capacity of its legal association (in terms of Doner & Schneider (2000)) and on the position of the professional elite that is heading it. The elite of the advocates' community in developing countries is confronted by a difficult choice between identifying itself with the national political elite and the need to respond to the demand of grass-roots members of the profession regularly encountering violations of the law by representatives of the authorities. On the example of various countries, we show, how the choice of professional elite leads to different scenarios, and make conclusions for the situation in Russia.

Keywords: *advocates; professional elite; collective actions; limited access orders; rule of law; mobilization of professionals.*

JEL: K49, D71, L84.

Введение

В работе Дугласа Норта, Джона Уоллиса и Барри Вайнгаста (*North, Wallis and Weingast, 2009; далее NWW*) выдвигается идея о том, что элита в любом обществе сталкивается с необходимостью контроля над средствами применения насилия. По способу решения этой задачи общества можно разделить на два типа. Первым из них являются «естественные государства» или «порядки ограниченного доступа» (ПОД), основанные на распределении между ключевыми элитными группами, обладающими потенциалом насилия, той ренты, которая возникает благодаря созданию барьеров в доступе к экономической и политической деятельности для неэлитных групп. «Порядки ограниченного доступа» способны поддерживать определенные «правила игры» и тем самым обеспечивают стабильность, необходимую для экономического развития. Однако фундаментальная

слабость ПОД заключается в том, что изменения в балансе сил между отдельными группами, а также изменения в потоках ренты (в силу технологических или внешнеполитических шоков) регулярно порождают острые конфликты внутри элиты, которые очень часто ведут к «войне всех против всех», разрушающей достижения предшествующего периода относительной стабильности.

Решение этих проблем развития NWW видят в достижении элитами договоренностей о базовых деперсонализированных (обезличенных) правах и обязанностях для самих представителей элиты (что в дальнейшем становится предпосылкой для внедрения «верховенства права»), а также в формировании элитами механизмов коллективного политического контроля над применением аппарата насилия. Однако для устойчивости таких договоренностей о правах и о механизмах контроля над аппаратом насилия важным является наличие постоянно действующих частных и общественных организаций, не зависящих от государства и способных оказывать давление на власть в случае нарушения достигнутых договоренностей. Анализируя историческое развитие Великобритании, Франции и США, NWW выделяют в качестве таких постоянно действующих организаций политические партии и корпорации. Важность их роли предопределяется тем, что через взаимодействие подобных элитных организаций также может достигаться мирный пересмотр договоренностей о распределении ренты.

Три названных выше условия – верховенство права для элит, наличие постоянно действующих элитных организаций и консолидированный контроль элит над вооруженными силами – NWW рассматривают как «пороговые» для перехода к более высокой стадии развития общества, которую они определяют как «порядок открытого (или свободного) доступа» (ПСД). Ключевой особенностью ПСД является радикальное снижение барьеров доступа к экономической и политической деятельности (через либерализацию экономической активности и демократизацию политической жизни). Эти процессы становятся возможными, поскольку развитие элитных организаций и их способность обеспечивать соблюдение «правил игры», а также достигать мирного разрешения конфликтов снижает для действующих элит риски, связанные с появлением новых сильных игроков в экономической или политической сфере.

Исторический опыт показывает, что в долгосрочной перспективе именно «порядки открытого доступа» оказываются способны обеспечить условия для стабильного социально-экономического развития. Однако до настоящего времени большинство государств по-прежнему относятся к категории «порядков ограниченного доступа». В этом контексте NWW говорят о необходимости более глубокого понимания логики ПОД и изучения закономерностей их развития – в отличие от характерного для многих исследователей, а также для международных организаций фокуса на переход к свободному рынку и демократии (или переход от ПОД к ПСД в терминах NWW).

Однако здесь необходимо подчеркнуть, что исходно концепция NWW была сформирована на исторических кейсах Великобритании, Франции и США XVII-XIX веков. Лишь позднее в 2012 году этот методологический подход был применен к анализу социально-экономического развития ряда современных развивающихся стран – включая Южную Корею, Чили, Мексику, Бангладеш и некоторые другие (*North, Wallis, Webb and Weingast, 2013*). Тем не менее, как в исходной работе 2009 года, так и в книге 2013 года NWW при всей стройности и логичности их концепции весьма схематично описывают процессы формирования организаций, способных в условиях ПОД контролировать соблюдение принципов «верховенства права» и ограничивать применение насилия.

С учетом того, что деятельность подобных организаций является ключевым фактором для устойчивого функционирования зрелых ПОД и важной предпосылкой для их трансформации в ПСД, в данной статье мы хотим проанализировать возникновение таких организаций на примере эволюции адвокатской корпорации как профессионального сообщества.

Наш интерес к данному сообществу обусловлен тем, что объединения адвокатов представляют собой уникальную форму общественной организации, которая официально признается законодательством РФ как структура гражданского общества, участвующая в правоприменении. В силу специфики выполняемых ими профессиональных функций адвокаты на повседневной основе по конкретным делам противостоят (чаще всего в одиночку) государственной машине уголовного преследования и должны решать проблемы обеспечения верховенства права и ограничения неправомерного применения насилия со стороны правоохранительных органов.

Как показывают многие исследования, адвокаты ввиду значимости занимаемого ими социального положения и наличия у них профессиональных компетенций, связанных с вопросами правоприменения, часто выступают ключевыми акторами социальных реформ (например, реформы государственного управления в Израиле (*Hajjar, 1997*), правовых реформ в Китае (*Michelson, 2007*), регулярных политических инициатив в США (*Boukalas, 2013*)). Однако из опыта различных стран известно, что адвокаты могут как выступать драйверами социальных изменений, так и, напротив, тормозить их. Ниже мы попытаемся ответить на вопрос о том, чем может быть обусловлена та или иная позиция юридического сообщества.

В авторитарных государствах юристы могут представлять и защищать интересы властной элиты и в этом отношении являться продолжением правоохранительной системы (в этой логике действуют полицейские, см. (*Gerber and Mendelson, 2008*)). Однако, как мы увидим дальше, в ряде случаев юристы, напротив, выступают на стороне оппозиции. Позиция адвокатского сообщества может быть и подчеркнута аполитичной, но даже в этом случае они через свою профессиональную деятельность способны оказывать существенное воздействие на общество (например, через помощь мало защищенным слоям населения (*Granfield, 2009*) или создание полезных судебных прецедентов (*Barclay and Chomsky, 2014*)). Разумеется, возможности адвокатской корпорации в той или иной стране напрямую связаны с уровнем развития самого профессионального сообщества, наличием в стране сильных адвокатских ассоциаций, уровнем независимости юристов от правоохранителей и власти, наличием спроса на услуги адвокатов со стороны населения и бизнеса. Влияние юридического сообщества несомненно связано со степенью его профессионализации (в терминах (*Abbott, 2014; Freidson, 1988*)), выраженной в его автономии, компетенции, этике, развитии профессиональной коммуникации.

Выбор адвокатского сообщества в отношении того или иного варианта коллективных действий, на наш взгляд, прежде всего зависит от позиции элиты юридического сообщества, а также способности широких масс адвокатов оказывать воздействие на эту элиту. В настоящей статье мы анализируем процесс возникновения коллективных действий в юридическом сообществе в разных институциональных условиях и показываем последствия таких коллективных действий. Рассмотрев опыт различных вариантов мобилизации адвокатского сообщества, мы обращаемся к ситуации в России и обсуждаем, в каких формах адвокатская корпорация может влиять на внедрение принципов «верховенства права» в нашей стране.

Коллективные действия адвокатов в странах со слабыми институтами

Существующая литература, описывающая коллективные действия юридических ассоциаций, приводящие к социальным изменениям, базируется в основном на исторических примерах из опыта разных стран. Анализ этого опыта показывает, что действия юридических ассоциаций, изначально направленные на отстаивание интересов своей профессии, часто становятся триггером, запускающим более масштабные акции всего гражданского общества. Связано это с тем, что

профессиональные интересы юристов плотно пересекаются с интересами всего общества – например, стремление к верховенству права, выгодное для общества, одновременно максимизирует в долгосрочном периоде доходы юристов (*Andersen and Oldham, 2003*). При этом юридические (и в целом профессиональные) ассоциации являются не просто участниками протеста, но играют важную роль в мобилизации представителей профессии, формировании коалиции различных социальных групп вокруг неидеологической повестки дня, а также позволяют сохранить результаты, достигнутые в ходе протестов. Эти выводы можно сделать на основе нескольких кейсов, описывающих участие юридических ассоциаций в политических трансформациях.

Так, (*Gould, 2006*) анализирует действия юридической ассоциации Замбии (*Law Association of Zambia*, далее LAZ) и ее борьбу против восстановления авторитарного режима. Юристов в Замбии, отмечает автор, отличает крайне высокий уровень жизни (в отличие от большинства населения, живущего у черты бедности) и космополитичные взгляды. Исторически адвокатское сообщество было тесно связано с авторитарным режимом Замбии, однако в 1990е после установления более демократического режима LAZ отделилась от политики. Ситуация изменилась в 2001 году, когда президент Чилуба, демократически избранный в 1991 году, попытался остаться у власти с помощью изменения Конституции. Опасаясь за свою свободу в случае потери власти, он попытался вопреки основному закону пойти на третий срок. Это привело к тому, что в феврале 2001 года LAZ встала на защиту законности и начала бороться с крайне непопулярным среди среднего класса лидером. Вместе с религиозными лидерами и общественными организациями (в первую очередь женскими) LAZ заключила соглашение о совместных действиях против установления диктатуры и запустила *Oasis Movement* – общегражданское движение против президента Чилубы. В итоге движение добилось успеха, и Чилуба отказался от третьего срока. Успех движения был связан в основном с деятельностью LAZ, которая, будучи с одной стороны авторитетной организацией, для которой важно верховенство права, а с другой – объединением типичных представителей среднего класса, смогла создать на своей основе широкую коалицию самых разных политических сил ради борьбы за законность.

Схожая история происходила в Пакистане и привела к отставке президента Первеза Мушаррафа (*Ahmed and Stephan, 2010; Pakistan, 2010*). Поводом для протестов стало отстранение в марте 2007 года президентом Мушаррафом с поста Верховного Судьи Пакистана Ифтихара Чоудхри (*Iftikhar Muhammad Chaudhry*), расследовавшего коррупционные дела. Поскольку Ифтихар Чоудхри за время пребывания в должности Верховного судьи приложил большие усилия для укрепления независимости судебной системы и стал пользоваться высокой репутацией, это решение вызвало массовые протесты в юридическом сообществе – с организацией митингов и забастовок адвокатов по всей стране. К лету 2007 года вокруг юридического сообщества сложилась коалиция, которая вела активные протестные действия против увольнения Чоудхри и диктатуры Мушаррафа. Кроме юридических ассоциаций, в нее входили прочие общественные организации – от профсоюзов до религиозных и пацифистских групп. Ответом на протесты стало введение военного положения, арест Чоудхри и увольнение Мушаррафом еще 60 высших судей. Эти действия однако не смогли не остановить протесты. Многомесячное противостояние между гражданами Пакистана и президентом закончилось отменой военного положения в декабре 2007 года, проведением всеобщих выборов и отставкой Мушаррафа в августе 2008 года под угрозой импичмента. В марте 2009 года И. Чоудхри и другие уволенные судьи были восстановлены на своих постах.

Авторы исследования выделяют несколько факторов, благодаря которым юридическое сообщество смогло добиться своей цели. Во-первых, Комитет национального движения юристов (включавший ассоциации судей, адвокатов, а также региональные юридические сообщества) был хорошо организован – имел

харизматичных лидеров на общенациональном уровне и крепкие и жизнеспособные ячейки на уровне регионов, что позволило одновременно устроить массовые акции по всей стране. При слабом гражданском обществе его роль в организации протестов может сыграть состоявшееся юридическое сообщество, способное мобилизовать на протест в регионах местных представителей профессии. Во-вторых, ассоциация смогла преодолеть различия в политических воззрениях ее членов, выдвигая идеи, с которыми были согласны все юристы, невзирая на взгляды (то же самое произошло и в Замбии). В-третьих, ассоциация принципиально отказалось от применения насилия, а как отмечают авторы, «ненасильственные движения склонны получать более широкую поддержку» (*Ahmed and Stephan, 2010. P. 506*). Более того, ненасильственные методы борьбы помогли привлечь внимание международных правозащитных и юридических организаций, что также способствовало достижению целей протеста.

Показателен также пример Туниса, описываемый в (*Gobe and Salaymeh, 2015*). Национальная адвокатская ассоциация (Tunisian Bar Association, далее ТВА) не участвовала активно в революции 2010 года. Однако благодаря широкому вовлечению самих адвокатов в революцию она приобрела значительный политический вес, так как в глазах населения ТВА была органом, представляющим интересы борцов против диктатуры. Сама себя ассоциация начала позиционировать как «сторож [гражданских прав и свобод], который не связан с государством» (*Gobe and Salaymeh, 2015. P. 20*) и как третейского судью при разрешении политических конфликтов. Из этого следует, что роль юридических ассоциаций заключается не только в свершении социальных изменений, но и в закреплении их результатов.

Стоит также отметить пример Тайваня, разбираемый в (*Winn and Yeh, 1995*). До начала демократического транзита профессия юриста на Тайване жестко регулировалась – получить лицензию, не имея послаблений (зачастую связанных с поддержкой режима Гоминьдана), было крайне сложно. Хотя долгое время юридическое сообщество развивалось в немецкой традиции, согласно которой юристы ассоциируют себя прежде всего с государством и государственными интересами, либерализация экономики и ее включение в международную торговлю с развитием тесных связей с США (что объективно предопределялось военно-политическим противостоянием Тайваня и КНР) сформировали в предпринимательском сообществе потребность в иных формах и механизмах предоставления юридических услуг, ориентированных на защиту интересов клиентов. Результатом интеграции этих двух подходов стала реформа юридической профессии, сделавшая адвокатскую корпорацию более автономной и открывшая возможности для новых ее членов с более либеральными взглядами, что в дальнейшем привело к изменению позиции ассоциации по отношению к власти. Хотя ассоциация адвокатов не участвовала в прямом противодействии политическому режиму, доля юристов в оппозиционной Демократической прогрессивной партии была выше, чем в Гоминьдане. Более того, многие юристы были активными защитниками политических заключенных, организовывали движения за права рабочих, женщин и потребителей. Тем самым, по мнению (*Winn and Yeh, 1995*), публичные действия юристов сыграли существенную роль в делегитимизации существующих институтов, приведшую к либерализации политического режима.

Несмотря на наличие примеров успешных коллективных действий юридического сообщества, в литературе не предложено какой-либо теоретической модели, описывающей факторы успеха действий юристов. Однако на основании анализа моделей профессиональных организаций можно выявить некоторые закономерности успешных коллективных действий. Так, в (*Naylor, 1989*) с помощью оценки полезности индивида от присоединения к забастовке показывается, что присоединение профессиональной ассоциации к общегражданским коллективным действиям зависит от ожидаемого дохода в случае победы митингующих, от степени улучшения репутации индивида или профессии и от предпочтений индивида/

ассоциации насчет коллективных действий. Схожие факторы описывают (*Doner and Schneider, 2000*) на примере бизнес-ассоциаций. По их мнению, возможности ассоциации в части эффективной организации коллективных действий зависят от ее состава (чем больше игроков на рынке входит в ассоциацию, тем она сильнее), от тех преимуществ, которые дает членство в ассоциации (чем больше эти преимущества, тем более мотивированы участники объединения), и от того, насколько эффективно внутреннее взаимодействие (чем выше доверие и открытость внутри ассоциации, тем она сильнее).

Важнейшим фактором, влияющим на успешность коллективной деятельности профессиональных сообществ, является способность привлечь внимание СМИ к проблеме и ввести действия ассоциации в публичную повестку дня. Это позволяет сообщать о совершаемых действиях всему обществу и расширять сферу поддержки среди гражданских активистов. Однако не каждое событие привлекает внимание СМИ. (*Andrews and Caren, 2010*) отмечают, что медиа будут освещать деятельность лишь тех организаций, которые создают информационные поводы (причем на постоянной основе, так как журналисты склонны описывать то, что они уже знают) и при этом поднимают проблемы, важные для общества. На основании расчетов упоминания экологических организаций в прессе Северной Каролины авторы выявили, что больший шанс получить доступ к СМИ был у крупных организаций (как по количеству участников, так и по количеству персонала), у тех, кто устраивает публичные демонстрации, и при этом у тех, кто ведет борьбу в институциональном поле (то есть не противопоставляет себя существующим институтам, но пытается ими пользоваться для достижения цели).

Как показывает практика, привлечение внимания общества к коллективным действиям профессионального сообщества зависит от цели, которую данное сообщество преследует. Так, в (*Gobe, 2010*) описываются протесты юристов в Тунисе до свержения Бен Али. Если выступления 2005 года, связанные с арестом юриста Мухаммеда Абу, в итоге вылились в полномасштабный национальный протест с участием других профсоюзов и оппозиционных политических партий, то протесты 2007 года, связанные с новым законом о регулировании юридического рынка не привели к серьезным митингам, хотя в обоих случаях ассоциация использовала схожие методы публичных акций (сидячие забастовки, баррикадирование в офисе и т.д.). Это различие в общественной реакции можно объяснить тем, что тема первого протеста (незаконный арест) была важна для всего общества, тогда как тема автономии юристов оказалась понятна и близка лишь профессионалам.

Стоит также заметить, что юридическое сообщество не всегда способно продвинуть свою повестку дня не только через СМИ, но и даже через собственные ассоциации. Зачастую именно отсутствие поддержки ассоциации является барьером для социальных изменений. Так, в (*McEvoy and Rebouche, 2007*) описывается история адвокатской ассоциации Северной Ирландии в свете громких убийств адвокатов-католиков. Первое убийство произошло в 1989 году, жертвой стал Пэт Фуникан. Подозрения легли на британское правительство, поэтому североирландские адвокаты и международные правозащитные организации начали кампанию за честное раскрытие дела. Однако они не смогли добиться помощи от официального объединения юристов - юридической ассоциации Северной Ирландии, так как, по мнению лидеров ассоциации, борьба за честное расследование политического дела об убийстве юриста нарушает принцип нейтральности организации по отношению к религиозному конфликту между католиками и протестантами. На протяжении 10 лет ассоциация отказывалась участвовать в расследовании дела Фуникан, однако после убийства еще одного адвоката-католика (Росмарин Нельсон) позиция ассоциации изменилась. Хотя ее руководство по-прежнему считало необходимым продолжение политики нейтральности, большинство юристов на собрании постановили затребовать независимого расследования убийства Нельсон и Фуникан. При этом, как отмечают

участники того собрания, на них сильно повлияла деятельность зарубежных правозащитных организаций, так как членам сообщества было неловко перед иностранными коллегами молчать дальше о данных делах. И если дело Фуникан 10 лет оставалось без должного расследования, то после убийства Нельсон кампания по раскрытию данных дел, запущенная ассоциацией, привела к наказанию преступников.

Северная Ирландия – не единственный пример того, как юридическая ассоциация и юридическое сообщество расходятся во взглядах на то, что нужно делать. Объяснение того, почему организация, представляющая профессию, подчас не отражает мнение представителей профессии, связано не только с ценностями ассоциации, но и с ее организационной структурой. В (Kelly, 1998) выделяются два типа управления профессиональной организацией – демократический и бюрократический. При демократическом управлении лидеры организации принимают решения, исходя из пожеланий ее членов, при бюрократическом управлении лидеры сами формируют повестку организации, не прислушиваясь к мнению ее членов. Первый тип более отвечает интересам сообщества и более склонен поддержать его протест, о чем свидетельствует пример из Египта, описанный в (Alexander, 2010). Там в 2006 году начались массовые протесты рабочих, которые были организованы независимыми рабочими организациями. Лидерами данных профсоюзов в основном были те, кто претендовал, но не смог стать лидером официальных профсоюзов, которые в это же время не только не помогали рабочим добиться выполнения требований, но наоборот, встали на сторону диктатора. Иными словами, лидеры, чья легитимность зависит от участников ассоциации, в отличие от бюрократов склонны следовать той повестке, на которой настаивает сообщество.

Бюрократический тип ассоциаций в основном устанавливается в странах с авторитарной властью и несовершенными институтами гражданского общества. Примером такого рода может быть дело Ли Джуана в 2009-2011 гг., описанное в (Liu, Liang and Halliday, 2014), и реакция на него со стороны юридической ассоциации Китая. Ли был защитником Гонга Гангмо, который, по его собственным словам, подвергался пытке со стороны следствия. После того, как Гонг рассказал прессе о пытках, Ли был обвинен в подкупе свидетелей по делу и подделке доказательств. Суд первоначально приговорил Ли к 2,5 годам лишения свободы, после чего на него было заведено второе, аналогичное дело. Если первое дело еще вызывало споры, и многие адвокаты высказывались против Ли, то второе дело, по словам автора, «стало поворотной точкой в организации профессиональных коллективных действий» (Liu, Liang and Halliday, 2014, P. 90). Причем в протестах участвовали не только коллеги Ли по адвокатскому цеху – к ним присоединились известные китайские преподаватели права, студенты юридических факультетов, даже некоторые прокуроры и сотрудники полиции.

Следует подчеркнуть, что Ли Джуан не был правозащитником и выступал адвокатом по обычному уголовному делу. Как отмечали многие адвокаты во время второго процесса над Ли, в случае его осуждения другие юристы не смогут защищать своих клиентов¹. Единственные представители юридического сообщества, которые не поддержали Ли, – это лидеры юридической ассоциации Китая. Во многих регионах адвокатам от лица ассоциации даже приходили письма, в которых им советовалось не участвовать в акциях в защиту адвоката и не обсуждать это дело. Объяснить подобное поведение ассоциации можно тем, что она является не столько объединением юристов, сколько частью бюрократической машины, зависящей от власти и проводящей ее политику.

Вместе с тем, хотя юридические ассоциации в авторитарных режимах часто склонны поддерживать власть, существуют примеры, когда отсутствие достаточных стимулов и выгод для рядовых юристов от членства в ассоциации при наличии сложившейся организационной структуры профессионального объединения

¹ См.: (<http://www.nytimes.com/2011/04/20/world/asia/20china.html> – Дата обращения: 08.06.2016).

приводит к смене лидеров ассоциации. И новые лидеры начинают проводить новую политику, дистанцируясь от власти. Так, согласно (Gobe, 2010), в Тунисе до 1990-х годов адвокатская ассоциация была лояльна существующему режиму, а ее лидеры были членами правящей партии. Однако поскольку они не смогли добиться введения профессиональных стандартов, ограничения доступа на рынок для новых участников и решить другие задачи, важные для профессионального сообщества, на пост лидера организации выдвинулся Бешир Эссид, предложивший добиваться целей сообщества протестными методами.

Таким образом, в разных странах мира имели место примеры весьма разного отношения юридического сообщества к власти – от полной лояльности до прямой оппозиции. Также заметно различалась реакция властей на выступления юристов – от игнорирования их требований до заметных уступок (вплоть до смены политического режима). Ниже мы строим игровую модель, которая позволяет систематизировать этот опыт.

Игровая модель коллективных действий адвокатского сообщества

На основе анализа вышеописанных кейсов о коллективных действиях юристов из истории развитых стран и опыта современных развивающихся стран нами была построена игровая модель с последовательным принятием решений различными акторами (см. рис. 1).

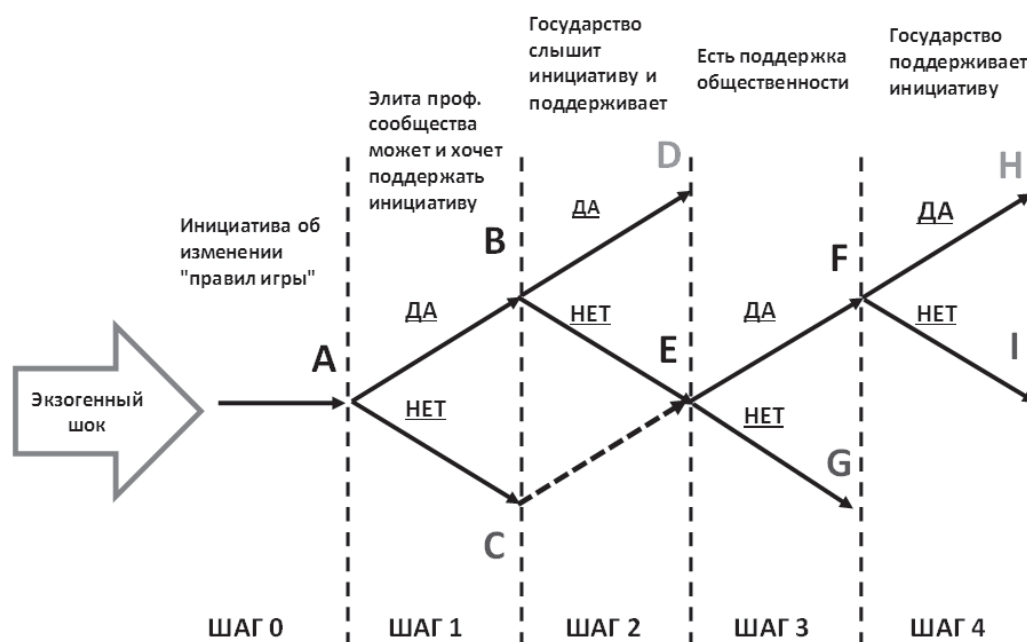


Рис. 1. Дерево игровых решений
Источник: составлено авторами.

Предпосылкой для начала игры является некоторый внешний импульс («экзогенный шок»), такой как убийство или незаконное уголовное преследование члена юридического сообщества, отстранение судей, нарушение закона представителями власти и пр.

Экзогенный шок имеет следствием инициативу по изменению правил игры, которая на первом этапе может быть представлена отдельными людьми (потерпевшими, родственниками, друзьями, коллегами). В модели мы предполагаем, что в авторитарном государстве у этих людей самих по себе практически нет шансов быть услышанными (для простоты их шансы равны 0).

На первом шаге инициаторы обращаются к своим коллегам (профессиональному сообществу) с просьбой поддержать их требование. Профессиональное сообщество в нашей модели представлено прежде всего юридической элитой, которая обеспечивает своеобразный фильтр, отсеивая инициативы, которые могут быть опасны для нее или явно не будут услышаны властью. Некоторые юридические организации (отнесенные ранее к «бюрократизированному типу») могут отказаться от поддержки своих коллег, поскольку чувствуют себя прежде всего слугами государства.

Для того, чтобы поддержать инициативу, элита профессионального сообщества должна не только иметь желание, но и обладать возможностью по мобилизации своих ресурсов. В разрозненном и слабом профессиональном сообществе вероятность возникновения коллективных действий в принципе мала.

На втором шаге власть может узнать об инициативе/требовании (если влияние профессионального сообщества невелико, то этого может и не произойти). В модели государство упрощенно представлено как монолитный актор, принимающий решение. Если инициатива поддерживается, то игра заканчивается.

На третьем шаге отвергнутая коалиция профессионалов может попытаться заручиться поддержкой общественности (политических партий, СМИ, религиозных организаций и пр.). На этот же этап могут выйти авторы инициативы, которым отказала элита профессионального сообщества на 1 шаге (для простоты этот сценарий мы не рассматриваем, хотя его можно выделить отдельно – в рамках формирования нового профессионального объединения, которое будет альтернативно существующей контролируемой государством ассоциацией).

На четвертом шаге у государства уже нет возможности не увидеть инициативу и оно обязано принять решение. В случае отказа согласиться с требованиями все стороны несут потери. Выигрыши сторон от различных сценариев коллективных действий суммированы в табл. 1.

Таблица 1

Выигрыши сторон от различных сценариев коллективных действий

Сценарий	Инициаторы	Элита профессионального сообщества	Общество	Описание
C	-	0	0	Инициатива отфильтрована профессиональной элитой и не пропущена на общественный уровень
D	+	+	0 (+)	Инициатива поддержана профессиональной элитой и сразу услышана государством.
G	-	-	0 (-)	Инициатива поддержана профессиональной элитой, но не поддержана ни государством, ни обществом. Плохой сценарий для профессии, поскольку это демонстрирует ее слабость.
H	+	+	+	Инициатива коалиции профессионалов и общественных организаций побеждает. Это может повлечь серьезные изменения, в т.ч. политические.
I	-	-	-	Инициатива коалиции профессионалов и общественных организаций подавляется. Возможен силовой вариант. Все участники несут потери.

Примечание: + выигрывает, - проигрывает, 0 – нет влияния.

Источник: составлено авторами.

Ниже мы вернемся к опыту адвокатских организаций в различных странах мира с целью проиллюстрировать работу данной модели.

Иллюстрация игровой модели

Предложенная нами схема позволяет структурировать известный нам опыт возникновения коллективных действий в адвокатском сообществе в различных странах мира и в России (итог представлен в табл. 2).

Таблица 2

Примеры реализации различных вариантов коллективных действий в России и за рубежом

Сценарий	Описание	Зарубежный пример
C	Инициатива отфильтрована проф. элитой и не пропущена на общественный уровень	Убийство Пэт Фуникан, Северная Ирландия, 1989 (<i>McEvoy and Rebouche, 2007</i>)
D	Инициатива поддержана проф. элитой и сразу услышана государством.	Создание единой ассоциации юристов; США, начало XX в. (<i>Halliday, Powell and Granfors, 1993</i>)
G	Инициатива поддержана проф. элитой, но не поддержана ни государством, ни обществом.	Забастовка 2006 года в Тунисе (<i>Gobe, 2010</i>)
H	Инициатива коалиции профессионалов и общественных организаций побеждает.	Жасминовая революция в Тунисе в 2011 (<i>Gobe and Salaymeh, 2015</i>) Убийство Розмарин Нельсон в Северной Ирландии (<i>McEvoy and Rebouche, 2007</i>) Протест против третьего срока президента Замбии (<i>Gould, 2006</i>) Протест против отставки судей в Пакистане (<i>Ahmed and Stephan, 2010; Pakistan, 2010</i>) Деятельность юридических организаций на Тайване (<i>Winn and Yeh, 1995</i>)
I	Инициатива коалиции профессионалов и общественных организаций подавляется	Арест Мухаммеда Абу в Тунисе, 2005 (<i>Gobe, 2010</i>)

Источник: составлено авторами.

На наш взгляд, безуспешная попытка адвокатского сообщества Северной Ирландии привлечь внимание ассоциации к убийству адвоката является иллюстрацией ситуации С. Таких случаев в зарубежной практике, вероятно, заметно больше, но они редко становятся предметом для отдельного научного анализа. Успешное лоббирование юристами в США создания профессиональной ассоциации с обязательным общим членством является хорошим примером ситуации D: профессиональная инициатива была услышана и реализована. Иллюстрация следующего сценария (G) – забастовка адвокатов в Тунисе 2006 года, связанная с попыткой ассоциации добиться реформы в адвокатской сфере, которая закончилась неудачей, а общество отреагировало на нее равнодушно.

Есть немало примеров ситуации H, когда коалиция профессионалов и общества действительно привела к значимым социально-политическим изменениям. Так, в Тунисе в 2011 году действия адвокатов способствовали «Жасминовой революции». Юридическая ассоциация Северной Ирландии смогла

добиться раскрытия убийства адвоката Розмарин Нельсон. Протесты адвокатов в Пакистане привели к отмене решения президента об увольнении судей и способствовали падению диктатуры в стране. Ассоциация юристов в Замбии смогла объединиться с другими общественными организациями и защитить Конституцию страны. В научной литературе можно найти немало примеров сценария Н, поскольку он зачастую действительно приводит к значимым и существенным изменениям в социально-экономической жизни страны.

Наконец, самым драматичным является сценарий провала коалиции профессионалов и общества (I). Так, арест в 2005 году Мухаммеда Абу в Тунисе хоть и привел к массовым национальным протестам, но так и не закончился никакими положительными результатами для инициаторов.

Таким образом, предложенная нами модель, описывающая процесс возникновения и реализации коллективных действий юридическим сообществом, действительно находит немало иллюстраций в зарубежном опыте. Ниже мы используем данную модель для анализа развития юридического сообщества в России.

Применение модели к анализу развития адвокатской профессии в России

Несмотря на то, что в 2014 году российская адвокатура отпраздновала свое 150-летие, история современной адвокатской корпорации в России началась сравнительно недавно, в начале 1990-ых годов. Если в советский период адвокаты были весьма небольшой закрытой и элитарной профессиональной группой, то после распада СССР данная профессия стала массовой. Этот процесс объективно опирался, с одной стороны, на беспрецедентный рост (а по сути – на возникновение) спроса на юридические услуги со стороны бизнеса и существенное расширение доступа к правосудию для населения (защита прав потребителей, имущественные споры по новым объектам, введенным в гражданский оборот, ответственность государства, расширение полномочий адвокатов на стадии следствия по уголовным делам). В то же время этот процесс сопровождался резким снижением барьеров входа в профессию и широким распространением юридического образования (см. более детально (*Kazun and Yakovlev, 2014*)). Произошедшие трансформации привели к усилению неоднородности сообщества, создавшей риски резкого снижения качества юридической помощи. Данные трансформации можно трактовать как «экзогенный шок»: они связаны с перестройкой рынка юридических услуг и подобны тем, что происходили в ряде развивающихся стран.

Реакцией на это стали тенденции к самоорганизации профессионального сообщества «снизу» (похожий процесс происходил в США в начале XX века (*Halliday et al., 1993*)), поддержанные в начале 2000-х годов со стороны государства. В частности, в 2002 году был принят Федеральный закон от 31.05.2002 N 63-ФЗ "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации", а в 2003 году была создана Федеральная палата адвокатов (ФПА), объединившая все региональные палаты. Также в 2005 году по инициативе власти была создана «Ассоциация юристов России» (АЮР) как объединение всех представителей юридической профессии (включая судей, сотрудников правоохранительных органов, адвокатов и частнопрактикующих юристов). Сигналом близости АЮР к властной элите стало то, что первыми членами ассоциации стали В. В. Путин и Д. А. Медведев. Впрочем, по нашему мнению, АЮР оставалась для власти скорее «запасным вариантом» на случай, если проблему профессионального контроля нельзя будет решить силами ФПА. Так, именно адвокаты получили значительные финансовые ресурсы, тогда как АЮР скорее является организацией, не имеющей значительных собственных ресурсов². Трансформации начала 2000-х позволили

² Тем не менее, несмотря на это, АЮР остается влиятельной площадкой для ведения диалога между государством и профессиональным сообществом, и руководство ФПА периодически обращается в АЮР для решения сложных вопросов в деятельности адвокатов. В частности, когда в 2015 году вступили в силу изменения в 1-ю часть Гражданского кодекса, приравнявшие адвокатские палаты ко всем остальным объединениям и союзам, ФПА обратилась в АЮР для помощи в отстаивании своего уникального статуса и получила необходимую поддержку. АЮР также тесно

укрепить барьеры входа (с новым законом появилась необходимость сдавать адвокатский экзамен), а также институционализировали юридическую «элиту», которой автоматически стали лидеры ФПА, АЮР, других ассоциаций и крупнейших коллегий адвокатов³. Эти люди получили возможность осуществлять профессиональный контроль и эффективно стремятся к расширению его сферы: региональные палаты получили права по исключению недобросовестных членов посредством собственного дисциплинарного производства; ФПА добивается расширения своих полномочий по усилению надзора над региональной дисциплинарной практикой⁴; АЮР инициировала проект по аккредитации учебных заведений, выдающих дипломы о высшем юридическом образовании.

Важной частью реформы было увеличение финансовых ресурсов, передаваемых адвокатскому сообществу. Основную часть уголовных дел в России составляют дела против безработных граждан (*Тумаев, 2014*), к тому же ранее судимых, что в свою очередь приводит к тому, что значительная часть адвокатов занята ведением дел по назначению суда. В этом случае помощь адвоката оплачивается государством.

С 1992 г. по 2003 г. соответствующие расходы были формально возложены на республиканский бюджет⁵, но фактически могли быть взысканы и с признанного виновным обвиняемого⁶, который в свою очередь освобождался от материальной ответственности в «отдельных случаях», связанных с материальным положением и иными исключительными обстоятельствами. Иными словами, участие адвоката в уголовном деле было обязательным, но не всегда бесплатным, что в свою очередь создавало неопределенность и в отношении оплаты услуг конкретных адвокатов. С учетом существовавшего в России «обвинительного уклона» можно сделать вывод, что до принятия в 2001 году нового «Уголовно-процессуального кодекса» в России оплата услуг адвоката ложилась на плечи обвиняемого или, в отдельных случаях, республиканский бюджет. В новом УПК появилась статья 51, гарантирующая право подзащитного на бесплатного адвоката. С 2003 года произошло важное изменение, связанное с возложением обязанности по оплате услуг адвоката на федеральный бюджет⁷, в котором в отличие от старой редакции предполагалась более четкая регламентация уровня оплаты труда адвоката в зависимости от категории дела, которую он ведет (включая работу ночью, в праздники и выходные дни и пр.). Оплата привязывалась к МРОТ и составляла от 25% до 100% и соответственно должна была расти вместе с минимальным уровнем оплаты труда. Насколько мы знаем по интервью с представителями крупных адвокатских коллегий, работа по назначению суда для успешных адвокатов была и остается непривлекательной в финансовом отношении. Однако в большинстве регионов, где спрос со стороны бизнеса невелик, а население очень редко имеет возможность оплатить юридические услуги самостоятельно, данные ресурсы позволяли обеспечить приемлемый уровень заработка существенному числу рядовых адвокатов.

взаимодействует с государственными органами по вопросам выработки политики в правовой сфере, включая обсуждение проектов ключевых законов. Все это говорит о том, что влияние профессиональной ассоциации зависит не только от материальных ресурсов, но также от способности предлагать актуальную повестку и готовности политической элиты реагировать на запросы, исходящие от ассоциации.

³ Разумеется, речь в данном случае идет исключительно об организационном и административном влиянии элиты, а не о профессиональном авторитете. Впрочем, профессиональный авторитет в настоящее время чаще всего совпадает с позицией адвокатов в профессиональных организациях.

⁴ См.: (<http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2016/05/11/640574-vmesto-otvetov-zaproshi-advokati-poluchat-eticheskuyu-vertikal>).

⁵ Согласно Письму Минюста РФ от 31 января 1994 г. N 09-09/19-94 «Положение о порядке оплаты труда адвокатов за счет государства».

⁶ Пункт 5 «Положение о порядке оплаты труда адвокатов за счет государства»: «В случае признания подсудимого виновным приговором суда, суммы, выплаченные адвокату из бюджета за участие на предварительном следствии и в судебном процессе, должны быть взысканы с осужденных лиц в доход республиканского бюджета Российской Федерации».

⁷ Постановлением Правительства Российской Федерации от 4 июля 2003 г. N 400 «О размере оплаты труда адвоката, участвующего в качестве защитника в уголовном судопроизводстве по назначению органов дознания, органов предварительного следствия или суда».

После описанных нововведений долгое время адвокатское сообщество оставалось пассивным в отношении общественно-политических изменений. Адвокаты не пытались высказывать консолидированную позицию ни по делу «ЮКОС»⁸, ни по вопросам, связанным с ужесточением регулирования деятельности НКО, усилением контроля за СМИ. Таким образом, первый «экзогенный шок», связанный с неопределенностью, возникшей после распада СССР, был в целом успешно преодолен. Был реализован сценарий D, в котором государство пошло навстречу профессиональному сообществу и удовлетворило его требования. Однако со временем начали возникать новые «экзогенные шоки», на которые приходилось реагировать профессиональной элите юридического сообщества.

Сжатие ресурсов, выделенных на работу по назначению

Оплата работы адвокатов по назначению действительно росла до 2007 года. После этого совместным приказом Министерство юстиции и Министерство финансов отменили привязку оплаты адвокатов к МРОТ, установив фиксированный уровень оплаты труда⁹. Единственная индексация произошла в 2008 году, после чего уровень оплаты труда адвокатов оставался неизменным до 2012 года. «Отвязав» размер вознаграждения адвокатов по назначению от минимального уровня оплаты труда, государство фактически изъяло у адвокатского сообщества значительную часть ресурсов, эта разница продолжает увеличиваться год от года. В частности, на рис. 2 хорошо видно, что до 2007 года реальное вознаграждение адвокатов выросло в полтора раза, но к 2011 году практически все это изменение было сведено на «нет» инфляцией.

В 2012 году в пяти регионах России прошли акции протеста адвокатов с требованием повысить ставки оплаты труда по назначению суда¹⁰, которая на тот момент оставалась неизменной уже более 4 лет и не превышала 300 рублей за 1 день. Инициатива протестующих была поддержана представителями «Гильдии российских адвокатов» и услышана главой ФПА, который пообещал разобраться в ситуации в обмен на отказ от дальнейших протестов¹¹. В 2013 году номинальный размер оплаты адвокатов по назначению был повышен в последний раз, на этот год приходится пик реального вознаграждения. Однако за последние три года инфляция съела весь полученный адвокатами выигрыш¹², что не исключает возможности новых протестов.

ФПА очевидно понимает возникшую проблему, потому в апреле 2016 года направила официальное письмо в Правительство РФ с просьбой существенно повысить уровень оплаты адвокатов по назначению¹³ до 3000 рублей в день или 700 рублей в час, мотивируя это тем, что вознаграждение мировых судей и прокуроров значительно превышает уровень оплаты адвокатов. Таким образом, сообщество адвокатов требует поднять уровень оплаты труда адвоката не менее чем в 5 раз. В данной ситуации явно имеет место элемент «торга», поскольку даже сами адвокаты по данным исследования (Казун, Ходжаева и Яковлев, 2015) называли медианную цифру оптимального уровня оплаты в 2000 рублей за день или 550 рублей за час. Запрошенная сумма также превышает тот уровень вознаграждения, который адвокаты получали бы в случае, если бы привязка к МРОТ сохранилась.

⁸ Если только таковой не признать отказ органов самоуправления московской адвокатской палаты лишить адвокатского статуса адвокатов, представлявших интересы обвиняемых по этому делу.

⁹ Приказ Министерства юстиции Российской Федерации, Министерства финансов Российской Федерации от 15 октября 2007 г. N 199/87н г. Москва «Об утверждении Порядка расчета оплаты труда адвоката, участвующего в качестве защитника в уголовном судопроизводстве по назначению органов дознания, органов предварительного следствия или суда, в зависимости от сложности уголовного дела».

¹⁰ См. более подробно: Трехдневная всероссийская забастовка адвокатов назначена на конец апреля. 11 апреля 2012. Право.ру. 26 марта 2012. (<http://pravo.ru/story/view/70969/>).

¹¹ См.: ФПА сравнила заработки адвокатов, судей и следователей СКР, но призвала не продолжать акции протеста. Право.ру. 26 марта 2012. (<http://pravo.ru/news/view/70306/>).

¹² См.: ФПА и МинЮст направляли официальный запрос в МинФин с просьбой об индексации, но получила отказ. (http://www.fparf.ru/news/all_news/news/13055/).

¹³ См.: Совет ФПА РФ обратился в Правительство РФ. 08.04.2016. Официальный сайт Федеральной палаты адвокатов РФ. (http://www.fparf.ru/news/all_news/news/20787/).



Рис. 2. Изменение номинального и реального уровня оплаты труда адвоката по назначению в сравнении с 2003 годом

В любом случае, по нашему мнению, руководство ФПА осознает, что ресурсы на работу по назначению являются очень важным фактором финансовой стабильности для массовой части адвокатского сообщества и могут использоваться как инструмент поддержания их лояльности по отношению к власти.

Слабая институциональная позиция адвокатского сообщества

По сравнению с органами правоохранительной системы (суды, Следственный комитет РФ, прокуратура, МВД) адвокаты занимают более слабую позицию¹⁴, имея значительно меньшие финансовые ресурсы и инструменты контроля за профессиональными стандартами. Реформы 2002-2003 гг., хоть и укрепили позицию адвокатов и их организации (в том числе, за счет возможности ФПА собирать и аккумулировать в единый бюджет часть взносов членов адвокатских палат), но в то же время не пошли достаточно далеко. В профессии до сих пор остается огромное число частнопрактикующих юристов, не имеющих статуса адвоката, но работающих в том же самом сегменте (кроме уголовных дел). Следствием этого является то, что ФПА не имеет возможности говорить от лица всего юридического сообщества, равно как не может исключить из профессии недобросовестных членов (лишившись статуса адвоката, человек все равно может продолжать свою юридическую практику).

Слабость позиции ФПА проявлялась и в нескольких отдельных эпизодах, которые мы можем классифицировать как сценарий G (юридическое сообщество выступает с инициативой, которая не поддерживается ни государством, ни обществом).

Весьма показательным является случай адвоката В. Дворяка, обвиняемого в разглашении данных предварительного расследования. В «Новой адвокатской газете» была описана следующая история¹⁵: адвокат Дворяк из Республики Хакасия вел уголовное дело, связанное с коррупцией и столкнулся с давлением на свидетеля со стороны сотрудников силовых ведомств. Ему удалось зафиксировать этот момент на камеру мобильного телефона. После того, как запись была предоставлена в СМИ и получила широкую огласку, адвокат был обвинен, а позже и осужден, по статье 310 УК РФ «Разглашение данных предварительного расследования». Адвокатское сообщество Республики Хакасия выступило с поддержкой Дворяка, к защите подключились и московские адвокаты, выступившие с инициативой о внесении

¹⁴ См. более подробно: (Казун и Яковлев, 2015; Ходжаева и Рабовски, 2015).

¹⁵ См. более подробную информацию: Гривцов А. (2015). В защиту Дворяка // Новая адвокатская газета, 7/2015 (192).

изменений в соответствующую статью уголовного кодекса¹⁶, фактически позволяющую применять репрессивные меры против адвокатов, прямо выполняющих свои профессиональные обязанности. Несмотря на поддержку со стороны сообщества и ФПА, Дворяк был осужден и приговорен к 400 часам исправительных работ.

Другой случай профессиональной борьбы при отсутствии широкой поддержки общественности – это дело, связанное с жестоким убийством в Ростовской области в июле 2009 году командира нижегородского СОБРа подполковника Дмитрия Чудакова и его семьи, которые возвращались из отпуска домой по "Дон-4" Краснодар – Москва¹⁷. Адвокат Светлана Манукян, представляя интересы Алексея Серенко, арестованного по обвинению в этом убийстве, собрала доказательства его фактической невиновности. В результате прокуратура отказалась поддержать обвинительное заключение, и после двух лет нахождения в СИЗО А. Серенко был выпущен под подписку о невыезде. При этом в ходе выполнения своих профессиональных обязанностей Светлана Манукян столкнулась с серьезным давлением со стороны следственных органов Ростовской области, включая многочисленные угрозы и заведение против нее в 2014 году уголовного дела о фальсификации доказательств¹⁸.

Адвокатское сообщество в лице ФПА в данном случае недвусмысленно встало на защиту Светланы Манукян. В апреле 2015 г. ей был вручен знак «За честь и достоинство» - одна из высших наград в адвокатском сообществе России. Несмотря на поддержку со стороны ФПА и полное оправдание А. Серенко, в начале 2016 года С. Манукян была отстранена судом от представления интересов матери погибшего подполковника Чудакова¹⁹. Данный кейс показывает, что профессиональная деятельность адвоката в России даже при условии поддержки со стороны сообщества и широкой огласки дела предполагает существенные риски для защитника.

Примером, в котором юридическое сообщество смогло отстоять свои интересы, можно считать дело Светланы Давыдовой, многодетной матери, обвиненной в государственной измене. Этот громкий процесс проходил в январе-марте 2015 года. С. Давыдова обвинялась в том, что в апреле 2014 года (за 8 месяцев до предъявленного обвинения) она сообщила в посольство Украины о перемещении российских военных, располагавшихся неподалеку от г. Вязьма, где она проживала²⁰. Светлана Давыдова была взята под стражу сотрудниками ФСБ, а вскоре ей был назначен адвокат по назначению суда. Адвокат не только не пытался защитить свою подзащитную от неправомерных обвинений (поскольку Давыдова не была лицом, допущенным к государственной тайне, ее вообще не могли судить по статье, которая ей вменялась), но напротив склонял ее к признанию вины и даже сделал публичное заявление о том, что Давыдова во всем созналась. Поскольку дело получило широкий резонанс, к нему подключились видные представители юридического сообщества, подсудимая отказалась от адвоката по назначению, а все обвинения против нее вскоре были сняты. В апреле 2015 года адвокат Андрей Стебнев, представлявший по назначению интересы Светланы Давыдовой, был лишен адвокатского статуса за нарушения им закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре» и Кодекса этики адвоката²¹.

¹⁶ См.: Гарантии независимости адвоката. Федеральная палата адвокатов. 06.04.2016. (http://fparf.ru/news/all_news/news/20511).

¹⁷ См.: Подозреваемого в убийстве командира нижегородского СОБРа пустили. РБК. 06.08.2011. (<http://www.rbc.ru/society/06/08/2011/609184.shtml>).

¹⁸ См.: Горбунова Е. (2014). «Защита мундира» и адвокатский долг // *Новая адвокатская газета*, № 21, Ноябрь (182).

¹⁹ См.: Горюев О. (2016). Потерпевшая по делу "ростовских амазонок" осталась без защиты. Суд отстранил адвоката матери убитого собровца // *Газета "Коммерсантъ"*, № 10 от 25.01.2016. С. 5. (<http://www.kommersant.ru/doc/2900300>).

²⁰ См.: Удалов Л. (2015). Враг государства: мать семерых Светлана Давыдова призналась в "госизмене" // *Московский комсомолец*, 31.01.2015. (<http://www.mk.ru/social/2015/01/31/mat-semerykh-detey-obvinyayemaya-v-gosizmene-dala-priznatelnye-pokazaniya.html>).

²¹ См.: Адвоката обвинявшейся в госизмене Давыдовой лишили адвокатского статуса. 15 апреля. INTERFAX.RU, 15 апреля 2015. (<http://www.interfax.ru/russia/436498>).

Случай Светланы Давыдовой иллюстрирует, что иногда юридическое сообщество может достигать своей цели благодаря получению широкой общественной поддержки, однако он скорее выбивается из общего ряда. В данной ситуации сообщество реагировало на весьма серьезную угрозу для своей репутации по факту уже возникшего общественного резонанса. Иными словами, инициаторами коллективных действий в данном случае выступали не столько адвокаты, сколько общественные деятели. Адвокаты же присоединились к процессу, когда не реагировать на него было невозможно. Иными словами, «громкие дела», имеющие политический подтекст, вынуждают адвокатское сообщество реагировать на них. Поводом для таких дел неизменно служат нарушения законных прав подзащитных со стороны представителей правоохранительных органов.

Массовые нарушения прав подзащитных

Как показывают исследования (*Gerber and Mendelson, 2008; Kazun, 2015; Osipian, 2012; Rochlitz, 2014; Yakovlev, Sobolev and Kazun, 2014*), правоохранительные органы в современной России достаточно активно вовлечены в процессы, связанные с давлением на бизнес. Адвокаты как группа, взаимодействующая с правоохранительными органами на регулярной основе, очень остро ощущают эту проблему. Столкновения с нарушениями прав подзащитных также являются «экзогенным шоком», который может побуждать адвокатов к публичному заявлению о своей позиции. Однако до настоящего момента ФПА сохраняло нейтралитет по отношению к большинству таких случаев.

Если отдельные случаи силового давления на бизнес по тем или иным причинам могут не предаваться огласке (часто этого не хотят сами бизнесмены), то другая категория дел, имеющих политический подтекст, может получить достаточно широкий резонанс вне зависимости от позиции элиты профессионального сообщества. Конфликт вокруг Химкинского леса, Болотное дело, дело Pussy Riot стали теми резонансными событиями, которые позволили отдельным адвокатам получить немалое внимание со стороны СМИ и общественных организаций в обход ФПА. Иными словами, развитие социальных сетей и усиление протестной активности создали условия для возникновения сценария С-Е, в котором инициативы адвоката выносятся на суд общественности в обход решения элиты ФПА (не важно, поступали туда официальные жалобы или нет).

Для руководства ФПА это создает двойную проблему. С одной стороны, подобные инициативы адвокатов показывают, что для коллективных действий не всегда нужно одобрение со стороны профессиональной элиты. С другой стороны, публичная активность адвокатов может не понравиться политической элите страны, что в свою очередь создаст угрозы для всего сообщества. Иными словами, ФПА утрачивает роль «фильтра», который, с одной стороны, поддерживает статус нынешней элиты сообщества, а с другой - предостерегает сообщество от опасных столкновений с более сильным государственным аппаратом.

«Адвокатская монополия» как ответ на экзогенные шоки и возможные стратегии действий профессиональной элиты

Идея «адвокатской монополии», предполагающая, что интересы клиентов в любом суде может представлять только адвокат, высказывается уже давно²². В апреле 2013 года Правительством РФ была утверждена Государственная программа «Юстиция», разработанная Минюстом России²³. Одной из новаций этой госпрограммы стал запуск процесса перехода к адвокатской монополии на представление интересов в суде. Этот процесс в особенности активизировался в 2015 году, когда президентом ФПА был избран Ю. С. Пилипенко.

²² См.: Крохмалюк А. (2012). О БУДУЩЕМ АДВОКАТУРЫ — С ОПТИМИЗМОМ // Новая адвокатская газета, № 10 (123), май 2012 года. (<http://www.advgazeta.ru/rubrics/5/855>).

²³ См.: Распоряжение Правительства РФ от 04.04.2013 N 517-р.

Следует подчеркнуть, что данная реформа вызывает противоречивые комментарии. Если представители адвокатского сообщества давно и активно высказываются в ее поддержку²⁴, то со стороны юристов и независимых экспертов высказываются критические комментарии. В частности, юристы-правозащитники говорят о дополнительных барьерах в доступе к правосудию для граждан²⁵. В то же время для юридического бизнеса проблемой является ограниченная функциональность адвокатских форм ведения деятельности. Как отмечают Е. Моисеева и Т. Бочаров (*Моисеева и Бочаров, 2016*), при меньших издержках интересы профессиональных юристов могут быть реализованы в форме коммерческой организации, позволяющей распределять прибыль между участниками. Немаловажную роль в этом выборе играет также упрощенная система налогообложения, которую могут применять коммерческие организации, но не могут адвокаты. Неблагоприятным фактором, препятствующим занятию адвокатами ниши сопровождения крупного бизнеса, является запрет в законодательстве на заключение договора клиента напрямую с адвокатским образованием, а не с отдельным адвокатом.

Тем не менее в настоящее время баланс сил явно смещается в пользу принятия решения об «адвокатской монополии» - с учетом позиции Министерства юстиции, которое стало поддерживать адвокатов и в декабре 2015 года внесло в правительство Концепцию реформирования системы юридических услуг. Эта концепция в срок до 31 декабря 2017 года предусматривает разработку закона о переходе к обязательному адвокатскому статусу для юристов, желающих представлять интересы своих клиентов в судах²⁶.

По нашему мнению, такая политика Минюста означает, что столкнувшись с рисками возникновения политической оппозиции в среде адвокатов, власть готова пойти на создание для адвокатского сообщества новых «селективных стимулов». В случае введения «адвокатской монополии» ФПА и региональные палаты получат эффективные инструменты контроля за входом на рынок адвокатских услуг новых участников. У адвокатов вырастет поток гражданских и арбитражных дел, которые зачастую связаны с более высокими вознаграждениями, чем уголовные дела. Расширение членской базы также, безусловно, будет способствовать улучшению финансирования деятельности ФПА – что в свою очередь сделает ее более автономной.

Вместе с тем, получив монополию на контроль за профессиональной деятельностью, ФПА будет вынуждена начать реагировать на инициативы и вопросы, идущие «снизу» - в том числе касающиеся нарушений прав клиентов и нарушений прав самих адвокатов. Одновременно, получив поддержку от власти, ФПА может столкнуться с неформальным давлением «сверху» с целью исключения из профессии наиболее активных адвокатов-правозащитников.

Мы не можем сейчас предсказать, какой будет реакция профессиональной элиты на подобное давление сверху и снизу.

Вполне возможно, что лидеры сообщества, опираясь на «молчаливое большинство», предпочтут быть лояльными власти и в том числе пойдут на исключение из профессии оппозиционно настроенных адвокатов. Как было показано выше, подобное развитие событий имело место в 1990-е годы в Тунисе. По такому же сценарию в последние годы действовали лидеры юридической ассоциации Китая. Однако в средне- и долгосрочном плане такая стратегия чревата дискредитацией действующей «официальной» профессиональной элиты и ослаблением роли всего адвокатского сообщества²⁷.

²⁴ См., например, *Бурбин В.* (2010). Адвокатская монополия: за и против. Как добиться, чтобы оказывать юридические услуги могли только те, кто делает это качественно? // *Новая Адвокатская Газета*, № 20, октябрь 2010 года. (<http://www.advgazeta.ru/rubrics/13/557>).

²⁵ См.: *Халатов С.* (2015). Внезапная адвокатская монополия // *Ведомости*, № 3979 от 11.12.2015. (<http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/12/11/620556-advokatskaya-monopoliya>).

²⁶ См.: (<http://rg.ru/2016/01/14/advokatura.html>).

²⁷ В комментарии на предшествующую версию данной статьи Е. Ходжаева отметила, что стоит разделять понятия «лидеры профессионального сообщества» и «руководство юридических ассоциаций», которые совпадают между собой

Другой возможный сценарий предполагает, что лидеры сообщества под давлением «снизу» начнут дистанцироваться от власти, как это произошло в середине 1980-х – начале 1990-х в Тайване. Схожий вариант развития событий имел место в Пакистане в 2007-2008 годах, когда президент Мушарраф был вынужден уйти в отставку, столкнувшись с массовыми протестами, инициированными юристами.

При выборе между этими сценариями в российских условиях существенную роль, безусловно, будет играть наличие «селективных стимулов» со стороны государства (реализуемых через расширение финансирования работы адвокатов по назначению суда, через вовлечение представителей ФПА в процесс законотворческой деятельности в рамках соответствующей правительственной комиссии и т.д.). Эти инструменты могут способствовать повышению лояльности власти в элите адвокатского сообщества. Вместе с тем на изменение баланса сил внутри самой ФПА может повлиять включение в состав адвокатуры представителей юридических фирм, которые преимущественно работают по заказам бизнеса, отличаются существенно более либеральными взглядами и при этом обладают достаточно большими финансовыми ресурсами. Усиление роли юридического бизнеса в рамках ФПА с течением времени может создать предпосылки для большего дистанцирования адвокатской корпорации от власти.

Заключение

В данной статье, используя данные о развитии адвокатского сообщества в современной России и опираясь на предложенную Д. Нормом, Дж. Уоллисом и Б. Вайнгастом концепцию «порядков ограниченного доступа», мы попытались показать некоторые общие тенденции в эволюции элитных профессиональных организаций в ПОД. Эта эволюция может быть описана в следующей логике:

1. Правящая элита, заинтересованная в настройке механизмов контроля над определенными социальными или профессиональными группами, идет на создание профессиональных ассоциаций, наделяя их определенными ресурсами и давая им определенные полномочия.

2. Реальное управление профессиональной ассоциацией концентрируется в руках профессиональной элиты, которая в обмен на доступ к потокам ренты демонстрирует лояльность по отношению к правящей элите. Одновременно в целях поддержания стабильности часть полученной ренты профессиональная элита должна передавать рядовым членам ассоциации, мобилизуя их на поддержку политического режима.

3. В случае, если происходит сокращение потоков ренты, профессиональная элита может оказать давление на правящую коалицию. При этом сама организационная структура ассоциации, сформированная в целях обеспечения контроля над профессиональным сообществом в интересах правящей элиты, может быть использована для протестной мобилизации. То есть профессиональная элита получает рычаг давления на правящую элиту.

4. Однако этот рычаг давления оказывается эффективным лишь в случае, если профессиональная элита сохраняет связь с «массами», способна улавливать их запросы и может взаимодействовать с правящей элитой от имени «масс» (тем самым в определенной мере дистанцируясь от правящей элиты). Именно эта траектория, на наш взгляд, соответствует логике возникновения «долгоживущих организаций», которые не зависят от своих учредителей и способны отстаивать интересы более

отнюдь не во всех странах. По ее мнению, в рамках сценария сращивания действующего руководства профессиональных ассоциаций с правящей политической элитой в сообществе могут возникнуть альтернативные более влиятельные центры (например, на основе «Команды 29» и подобных проектов), которые при поддержке крупного юридического бизнеса могут перехватить инициативу у официальных представительных органов адвокатуры. Мы в целом согласны с этим замечанием, но хотим подчеркнуть, что внутренний раскол (выражающийся в расхождении понятий «лидеры сообщества» и «руководство ассоциаций») сам по себе означает слабость позиций данной профессии в диалоге с государством и обществом, а также ограничивает возможности влияния на социально-политические процессы для ее представителей.

широких социальных групп в рамках «порядков ограниченного доступа». Напомним, что в понимании NWW возникновение таких организаций является одним из «пороговых условий» для перехода к «порядкам открытого доступа».

5. Неспособность решить задачи, обозначенные в п.4, в условиях сокращения потоков ренты будет порождать рост напряжения в профессиональном сообществе и – рано или поздно – приведет к смене власти в рамках профессиональной ассоциации: путем ее раскола на более мелкие конкурирующие объединения либо путем смены лидеров ассоциации. Такая траектория, по сути, будет эквивалента институциональной деградации «порядка ограниченного доступа» - с движением от его зрелой стадии к базовой или даже хрупкой.

Эволюцию юридического сообщества на Тайване можно считать примером реализации траектории, описанной в п.4. Иллюстрацией траектории, описанной в п.5, можно считать судьбу большинства элитных профессиональных организаций, созданных в свое время в СССР в сферах, которые считались приоритетными для правящей элиты. Например, в советский период к таким привилегированным профессиональным группам относились «бойцы идеологического фронта» (писатели, кинематографисты, театральные деятели, журналисты) и ученые – от которых требовалась не просто политическая лояльность, но творческая отдача, что предполагало наличие определенной степени свободы. Именно поэтому у «творческих союзов», а также у Академии наук в СССР был доступ к системе спец.снабжения, свои дома творчества, санатории, возможности для зарубежных командировок, а также определенная внутренняя автономия.

Однако тесное сращивание профессиональной элиты этих сообществ с правящей политической элитой привело к тому, что в момент острых социально-политических потрясений конца 1980-х годов соответствующие профессиональные организации оказались не способны играть роль механизмов обратной связи и выполнять функцию «приводных ремней» системы. Следствием этого стала не только деградация этих организаций, но и болезненный распад всей системы. Применительно к бывшему социалистическому блоку в качестве альтернативного варианта развития (в чем-то близкого к варианту Тайваня) можно привести пример Польши, где фактором социально-политической стабилизации и запуска переговорного процесса между властью и оппозицией стало наличие институционально сильных и автономных от государства организаций – в лице профсоюза «Солидарность», а также структур католической церкви.

Современная Россия (при всех искажениях в институтах) радикально отличается от СССР тем, что в основе действующего общественного порядка лежит рынок. Это порождает два следствия. Во-первых, рынок не может функционировать без частного бизнеса и при всех изменениях в отношениях с властью в период правления В. Путина бизнес объективно был и остается привилегированной социальной группой с сильными собственными организациями (РСПП, Деловая Россия, ОПОРА, ТПП, а также многочисленные отраслевые ассоциации). Во-вторых, рынок отличается гораздо более сложной структурой, чем плановое хозяйство. Функционирование рынка опирается на более сложные «правила игры» - и это порождает потребность в специалистах, способных понимать и интерпретировать эти правила, а также урегулировать споры и конфликты, возникающие во взаимодействиях между экономическими агентами. Во всем мире в этой роли традиционно выступали юристы. Статус юридической профессии повышался по мере того, как правила становились более формальными и начинали переходить из чистой экономики в сферу политических отношений. Это растущее признание юридической профессии было характерно для всех стран, проходивших процесс рыночной и демократической трансформации.

Сказанное означает, что в рамках «порядков ограниченного доступа» юристы как профессиональное сообщество оказываются одной из значимых профессиональных групп, лояльность которой важна для правящей элиты. И

правлящая элита будет готова, с одной стороны, привлекать юристов в свои ряды (обеспечивая им возможности социального лифта в правительстве, а также в судебной и правоохранительной системе). С другой стороны, правящая элита до определенных пределов будет готова предоставлять «селективные стимулы» тем юристам, которые непосредственно не интегрированы в госаппарат и могут выступать на стороне оппозиции. К категории таких юристов, прежде всего, относятся адвокаты. Объективной предпосылкой для их потенциальной оппозиционности является тот факт, что принципы справедливости относятся к базовым для юридической профессии. Но эти принципы плохо работают в «порядках ограниченного доступа», которые традиционно отличаются высоким уровнем социального неравенства.

Возвращаясь к перспективам эволюции адвокатского сообщества в России, мы должны подчеркнуть, что на сегодняшний день Федеральная палата адвокатов представляет собой крупнейшую в России некоммерческую организацию, которая действует на основе специального закона, имеет разветвленную региональную сеть и обладает высокой степенью автономии. Этот статус ФПА, по нашему мнению, стал возможен в силу тех уступок, на которые пошла правящая элита в 2000-е годы для обеспечения политической лояльности адвокатов. При этом, если провести аналогии с юридическими ассоциациями в других странах, ФПА по разным причинам до сих пор не реализовала тот потенциал, который она получила вместе с этим статусом. Дальнейшая судьба этой уникальной организации находится в руках действующей профессиональной элиты. В «плохом сценарии» отрыва от «масс» и сращивания с правящей элитой ФПА может повторить судьбу «творческих союзов» конца советского периода. Вместе с тем с учетом того, что лидеры ФПА сами являются действующими адвокатами, более вероятным нам представляется сценарий постепенного дистанцирования ФПА от правящей элиты – и в этом случае в условиях сильных социально-политических потрясений ФПА сможет претендовать на роль независимого посредника и площадки для переговоров между ключевыми элитными группами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Казун А. и Яковлев А. (2015). Адвокатское сообщество и качество правоприменения в России // *Экономическая политика*, Т. 10, № 5, с. 7-37.
- Казун А., Ходжаева Е. и Яковлев А. (2015). Адвокатское сообщество России. (Серия «Аналитические обзоры по проблемам правоприменения»). СПб.: ИПП ЕУСПб.
- Моисеева Е. и Бочаров Т. (2016). Плюсы и минусы адвокатской монополии // *Ведомости*, № 4004 от 29.01.2016. (<http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2016/01/29/625981-plyusi-minusi-advokatskoi-monopolii> – Дата обращения: 08.06.2016).
- Тимаев К. (2014). Предварительное заключение в российской уголовной юстиции: социологический анализ вероятности предварительного заключения и его влияния на решение суда // *Экономическая социология*, Т. 15, № 3, с. 88–118.
- Ходжаева Е. и Рабовски Ю. (2015). Стратегии и тактики адвокатов в условиях обвинительного уклона в России // *Социология власти*, Т. 27, № 2, с. 135–167.
- Abbott A. (2014). *The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor*. Chicago: Chicago University Press.
- Ahmed Z. S. and Stephan M. J. (2010). Fighting for the Rule of Law: Civil Resistance and the Lawyers' Movement in Pakistan // *Democratization*, vol. 17, no. 3, pp. 492–513. (<http://doi.org/10.1080/13510341003700360> – Дата обращения: 08.06.2016).
- Alexander A. (2010). Leadership and Collective Action in the Egyptian Trade Unions // *Work, Employment and Society*, vol. 24, no. 2, pp. 241–259. (<http://doi.org/10.1177/0950017010362144> – Дата обращения: 08.06.2016).

Andersen S. and Oldham D. (2003). Commentary: The Role of the Organized Bar in Promoting an Independent and Accountable Judiciary // *Ohio State Law Journal*, vol. 64, pp. 341–345.

Andrews K. T. and Caren N. (2010). Making the News Movement Organizations, Media Attention, and the Public Agenda // *American Sociological Review*, vol. 75, no. 6, pp. 841–866. (<http://doi.org/10.1177/0003122410386689> – Дата обращения: 08.06.2016).

Barclay S. and Chomsky D. (2014). How Do Cause Lawyers Decide When and Where to Litigate on behalf of Their Cause? // *Law and Society Review*, vol. 48, no. 3, pp. 595–620. (<http://doi.org/10.1111/lasr.12093> – Дата обращения: 08.06.2016).

Boukalas C. (2013). Politics as Legal Action/Lawyers as Political Actors. Towards a Reconceptualisation of Cause Lawyering // *Social and Legal Studies*, vol. 22, no. 3, pp. 395–420. (<http://doi.org/10.1177/0964663912471552> – Дата обращения: 08.06.2016).

Doner R. and Schneider B. R. (2000). Business Associations and Economic Development: Why Some Associations Contribute More Than Others // *Business and Politics*, vol. 2, no. 3, pp. 261–288.

Freidson E. (1988). Professional Powers: A Study of the Institutionalization of Formal Knowledge. Chicago: Chicago University Press.

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. (<http://doi.org/10.1111/j.1540-5893.2008.00333.x> – Дата обращения: 08.06.2016).

Gobe E. (2010). The Tunisian Bar to the Test of Authoritarianism: Professional and Political Movements in Ben Ali's Tunisia (1990–2007) // *The Journal of North African Studies*, vol. 15, no. 3, pp. 333–347. (<http://doi.org/10.1080/13629380903251478> – Дата обращения: 08.06.2016).

Gobe E. and Salaymeh L. (2015). Tunisia's "Revolutionary" Lawyers: From Professional Autonomy to Political Mobilization // *Law and Social Inquiry*, vol. 41, no. 2, pp. 311–345. (<http://doi.org/10.1111/lsi.12154> – Дата обращения: 08.06.2016).

Gould J. (2006). Strong Bar, Weak State? Lawyers, Liberalism and State Formation in Zambia // *Development and Change*, vol. 37, no. 4, pp. 921–941. (<http://doi.org/10.1111/j.1467-7660.2006.00507.x> – Дата обращения: 08.06.2016).

Granfield R. (2009). Private Lawyers and The Public Interest: the Evolving Role of Pro Bono in The Legal Profession. Oxford: Oxford University Press.

Hajjar L. (1997). Cause Lawyering in Transnational Perspective: National Conflict and Human Rights in Israel/Palestine // *Law and Society Review*, vol. 31, no. 3, pp. 473–504. (<http://doi.org/10.2307/3054043> – Дата обращения: 08.06.2016).

Halliday T. C., Powell M. J. and Granfors M. W. (1993). After Minimalism: Transformations of State Bar Associations from Market Dependence to State Reliance, 1918 to 1950 // *American Sociological Review*, vol. 58, no. 4, pp. 515–535.

Kazun A. (2015). Violent Corporate Raiding in Russia: Preconditions and Protective Factors // *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*, vol. 23, no. 4, pp. 459–484.

Kazun A. and Yakovlev A. A. (2014). Who Demands Collective Action in an Imperfect Institutional Environment? A Case-Study of the Professional Community of Attorneys in Russia. (<http://papers.ssrn.com/abstract=2515351> – Дата обращения: 08.06.2016).

Kelly J. E. (1998). Rethinking Industrial Relations: Mobilization, Collectivism and Long Waves. London: Psychology Press.

Liu S., Liang L. and Halliday T. C. (2014). The Trial of Li Zhuang: Chinese Lawyers' Collective Action against Populism // *Asian Journal of Law and Society*, no. 1, pp. 79–97.

McEvoy K. and Rebouche R. (2007). Mobilizing the Professions: Lawyers, Politics, and the Collective Legal Conscience // Morison J., McEvoy K. and Anthony G. (eds.). *Judges, Transition, and Human Rights*. Oxford: Oxford University Press, pp. 275–314. (<http://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/acprof:oso/9780199204939.001.0001/acprof-9780199204939-chapter-14> – Дата обращения: 08.06.2016).

Michelson E. (2007). Lawyers, Political Embeddedness, and Institutional Continuity in China's Transition from Socialism // *American Journal of Sociology*, vol. 113, no. 2, pp. 352–414. (<http://doi.org/10.1086/518907> – Дата обращения: 08.06.2016).

Naylor R. (1989). Strikes, Free Riders, and Social Customs // *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 104, no. 4, pp. 771–785. (<http://doi.org/10.2307/2937867> – Дата обращения: 08.06.2016).

North D. C., Wallis J. J. and Weingast B. R. (2009). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge, New York: Cambridge University Press.

North D. C., Wallis J. J., Webb S. B. and Weingast B. R. (eds.). (2013). *In the Shadow of Violence: Politics, Economics, and the Problems of Development*. Cambridge: Cambridge University Press.

Osipian A. (2012). Predatory Raiding in Russia: Institutions and Property Rights After the Crisis // *Journal of Economic Issues*, vol. 46, no. 2, pp. 469–479. (<http://doi.org/10.2753/JEI0021-3624460222> – Дата обращения: 08.06.2016).

Rochlitz M. (2014). Corporate Raiding and the Role of the State in Russia // *Post-Soviet Affairs*, vol. 30, no. 2-3, pp. 89–114. (<http://doi.org/10.1080/1060586X.2013.856573> – Дата обращения: 08.06.2016).

The Pakistani Lawyers' Movement and the Popular Currency of Judicial Power (2010). // *Harvard Law Review*, vol. 123, no. 7, pp. 1705–1726. (http://cdn.harvardlawreview.org/wpcontent/uploads/pdfs/vol123_pakistani_lawyers_movement.pdf – Дата обращения: 08.06.2016).

Winn J. K. and Yeh T. (1995). Advocating Democracy: The Role of Lawyers in Taiwan's Political Transformation // *Law and Social Inquiry*, vol. 20, no. 2, pp. 561–599.

Yakovlev A., Sobolev A. and Kazun A. (2014). Means of Production Versus Means of Coercion: Can Russian Business Limit the Violence of a Predatory State? // *Post-Soviet Affairs*, vol. 30, no. 2-3, pp. 171–194. (<http://doi.org/10.1080/1060586X.2013.859434> – Дата обращения: 08.06.2016).

REFERENCES

Abbott A. (2014). *The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor*. Chicago, Chicago University Press.

Ahmed Z. S. and Stephan M. J. (2010). Fighting for the Rule of Law: Civil Resistance and the Lawyers' Movement in Pakistan. *Democratization*, vol. 17, no. 3, pp. 492–513. (<http://doi.org/10.1080/13510341003700360> - Access Date: 08.06.2016).

Alexander A. (2010). Leadership and Collective Action in the Egyptian Trade Unions. *Work, Employment and Society*, vol. 24, no. 2, pp. 241–259. (<http://doi.org/10.1177/0950017010362144> - Access Date: 08.06.2016).

Andersen S. and Oldham D. (2003). Commentary: The Role of the Organized Bar in Promoting an Independent and Accountable Judiciary. *Ohio State Law Journal*, vol. 64, pp. 341–345.

Andrews K. T. and Caren N. (2010). Making the News Movement Organizations, Media Attention, and the Public Agenda. *American Sociological Review*, vol. 75, no. 6, pp. 841–866. (<http://doi.org/10.1177/0003122410386689> - Access Date: 08.06.2016).

Barclay S. and Chomsky D. (2014). How Do Cause Lawyers Decide When and Where to Litigate on behalf of Their Cause? *Law and Society Review*, vol. 48, no. 3, pp. 595–620. (<http://doi.org/10.1111/lasr.12093> - Access Date: 08.06.2016).

Boukalas C. (2013). Politics as Legal Action/Lawyers as Political Actors. Towards a Reconceptualisation of Cause Lawyering. *Social and Legal Studies*, vol. 22, no. 3, pp. 395–420. (<http://doi.org/10.1177/0964663912471552> - Access Date: 08.06.2016).

Doner R. and Schneider B. R. (2000). Business Associations and Economic Development: Why Some Associations Contribute More Than Others. *Business and Politics*, vol. 2, no. 3, pp. 261–288.

Freidson E. (1988). *Professional Powers: A Study of the Institutionalization of Formal Knowledge*. Chicago, Chicago University Press.

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. (<http://doi.org/10.1111/j.1540-5893.2008.00333.x> - Access Date: 08.06.2016).

Gobe E. (2010). The Tunisian Bar to the test of authoritarianism: professional and political movements in Ben Ali's Tunisia (1990–2007). *The Journal of North African Studies*, vol. 15, no. 3, pp. 333–347. (<http://doi.org/10.1080/13629380903251478> - Access Date: 08.06.2016).

Gobe E. and Salaymeh L. (2015). Tunisia's "Revolutionary" Lawyers: From Professional Autonomy to Political Mobilization. *Law and Social Inquiry*, vol. 41, no. 2, pp. 311–345. (<http://doi.org/10.1111/lsi.12154> - Access Date: 08.06.2016).

Gould J. (2006). Strong Bar, Weak State? Lawyers, Liberalism and State Formation in Zambia. *Development and Change*, vol. 37, no. 4, pp. 921–941. (<http://doi.org/10.1111/j.1467-7660.2006.00507.x> - Access Date: 08.06.2016).

Granfield R. (2009). *Private Lawyers and the Public Interest: the Evolving Role of Pro Bono in the Legal Profession*. Oxford, Oxford University Press.

Hajjar L. (1997). Cause Lawyering in Transnational Perspective: National Conflict and Human Rights in Israel/Palestine. *Law and Society Review*, vol. 31, no. 3, pp. 473–504. (<http://doi.org/10.2307/3054043> - Access Date: 08.06.2016).

Halliday T. C., Powell M. J. and Granfors M. W. (1993). After Minimalism: Transformations of State Bar Associations from Market Dependence to State Reliance, 1918 to 1950. *American Sociological Review*, vol. 58, no. 4, pp. 515–535.

Kazun A. (2015). Violent Corporate Raiding in Russia: Preconditions and Protective Factors. *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*, vol. 23, no. 4, pp. 459–484.

Kazun A. and Yakovlev A. (2015). Community of Attorneys and the Quality of Law Enforcement in Russia. *Economic Policy*, vol. 10, no. 5, pp. 7–37. (In Russian).

Kazun A., Khodzhaeva E. and Yakovlev A. (2015). Community of Attorneys of Russia. (Series of Analytical reviews on the Rule of Law). Saint-Petersburg, Institute for the Rule of Law at European University at Saint-Petersburg. (In Russian).

Kazun A. and Yakovlev A. A. (2014). Who Demands Collective Action in an Imperfect Institutional Environment? A Case-Study of the Professional Community of Attorneys in Russia. (<http://papers.ssrn.com/abstract=2515351> - Access Date: 08.06.2016).

Kelly J. E. (1998). *Rethinking Industrial Relations: Mobilization, Collectivism, and Long Waves*. London, Psychology Press.

Khodzhaeva E. and Rabovski J. (2015). Strategies and Tactics of Criminal Defenders in the Context of 'Accusatorial Bias' ('obvinitelinyi uklon') in Russia. *Sociology of Power*, vol. 27, no. 2, pp. 135–167. (In Russian).

Liu S., Liang L. and Halliday T. C. (2014). The Trial of Li Zhuang: Chinese Lawyers' Collective Action against Populism. *Asian Journal of Law and Society*, no. 1, pp. 79–97.

McEvoy K. and Rebouche R. (2007). Mobilizing the Professions: Lawyers, Politics, and the Collective Legal Conscience // Morison J., McEvoy K. and Anthony G. (eds.). *Judges, Transition, and Human Rights*. Oxford: Oxford University Press, pp. 275–314. (<http://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/acprof:oso/9780199204939.001.0001/acprof-9780199204939-chapter-14> - Access Date: 08.06.2016).

Michelson E. (2007). Lawyers, Political Embeddedness, and Institutional Continuity in China's Transition from Socialism. *American Journal of Sociology*, vol. 113, no. 2, pp. 352–414. (<http://doi.org/10.1086/518907> - Access Date: 08.06.2016).

Moiseeva E. and Bocharov T. (2016). The Pros and Cons of the Advocate's Monopoly. *Vedomosti*, no. 4004 of 29.01.2016. (<http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2016/01/29/625981-plyusi-minusi-advokatskoi-monopolii> - Access Date: 08.06.2016). (In Russian).

Naylor R. (1989). Strikes, Free Riders, and Social Customs. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 104, no. 4, pp. 771–785. (<http://doi.org/10.2307/2937867> - Access Date: 08.06.2016).

North D. C., Wallis J. J. and Weingast B. R. (2009). Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. Cambridge, New York, Cambridge University Press.

North D. C., Wallis J. J., Webb S. B. and Weingast B. R. (eds.). (2013). In the Shadow of Violence: Politics, Economics, and the Problems of Development. Cambridge, Cambridge University Press.

Osipian A. (2012). Predatory Raiding in Russia: Institutions and Property Rights after the Crisis. *Journal of Economic Issues*, vol. 46, no. 2, pp. 469–479. (<http://doi.org/10.2753/JEI0021-3624460222> - Access Date: 08.06.2016).

Rochlitz M. (2014). Corporate raiding and the role of the state in Russia. *Post-Soviet Affairs*, vol. 30, no. 2-3, pp. 89–114. (<http://doi.org/10.1080/1060586X.2013.856573> - Access Date: 08.06.2016).

The Pakistani lawyers' movement and the popular currency of judicial power (2010). *Harvard Law Review*, vol. 123, no. 7, pp. 1705–26. (http://cdn.harvardlawreview.org/wpcontent/uploads/pdfs/vol123_pakistani_lawyers_movement.pdf - Access Date: 08.06.2016).

Titaev K. (2014). Pretrial Detention in Russian Criminal Justice: Sociological Analysis of the Probability of Pretrial Detention and its Influence on Court Decisions. *Economic Sociology*, vol. 15, no. 3, pp. 88–118. (In Russian).

Winn J. K. and Yeh T. (1995). Advocating Democracy: The Role of Lawyers in Taiwan's Political Transformation. *Law and Social Inquiry*, vol. 20, no. 2, pp. 561–599.

Yakovlev A., Sobolev A. and Kazun A. (2014). Means of production versus means of coercion: can Russian business limit the violence of a predatory state? *Post-Soviet Affairs*, vol. 30, no. 2-3, pp. 171–194. (<http://doi.org/10.1080/1060586X.2013.859434> - Access Date: 08.06.2016).

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ ОГРАНИЧЕНИЯ НОЧНОЙ ПРОДАЖИ КРЕПКОГО АЛКОГОЛЯ НА ПОТРЕБЛЕНИЕ И ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЕМ В РОССИИ

СКОРОБОГАТОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ,

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

С 2006 г. регионы России в разное время постепенно вводили и ужесточали ограничения на ночную продажу алкогольных напитков. В силу институциональных и социально-экономических особенностей России действенность этих ограничений изначально была неясна. Речь идет о таких особенностях, как давняя традиция злоупотребления крепким алкоголем, плохое соблюдение законов и большое предложение суррогатных алкогольных напитков. В статье на основе данных РМЭЗ за период 2005-2012 гг. обсуждается влияние этих мер на потребление как тех алкогольных напитков, которые подпадали под действие этих ограничений, так и тех, которые под них не подпадали. Взрослые респонденты были разбиты на экспериментальную и контрольную группы на основе допущения, что первая отличается потенциально большей чувствительностью к указанному ограничению. Оценивалось потребление водки, самогона, пива и вина по тому, потребляет ли их респондент, потребляет ли в избыточном количестве и сколько потребляет. Выбор этих напитков обусловлен тем, что водка была основным объектом ограничения, а самогон, пиво и вино являлись потенциальными заменителями. Соответственно, исследование было нацелено на оценку того, являются ли эти напитки взаимозаменяемыми или взаимодополняемыми. Использовалась эконометрическая спецификация разности в разностях. Она предполагает действенность политики в случае обнаружения динамического эффекта в отношении экспериментальной группы, который бы отсутствовал для контрольной группы. Согласно результатам исследования, ограничения ночной продажи алкоголя привели к сокращению потребления водки и ее частичной замене самогоном у экспериментальной группы.

Ключевые слова: ночная продажа алкоголя; алкогольная политика; эффект замещения; разности в разностях.

THE EFFECT OF CLOSING HOUR RESTRICTIONS ON ALCOHOL USE AND ABUSE IN RUSSIA

ALEXANDER S. SKOROBOGATOV,

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

Since 2006 onward various regions have been putting and toughening local regulations for alcohol sale hours. The effect of these policies is uncertain in a specific social and economic environment featured by poor observance of the law; long tradition of the excessive consumption of strong spirits; and significant supply of home-made or surrogate

alcoholic beverages. This paper uses on the data from the RLMS for 2005-2012 to discuss the effect of the restriction of trading hours on the use of alcoholic beverages falling under the restriction, as well as the substitution effect for the beverages not under the restriction. The adult respondents were broken into the treatment group and control group assuming that the former was more sensitive to the hour restriction. The hypotheses tested are that these policies decrease the use of factory-made vodka and increase the use of home-made vodka (samogon) and factory-made light beverages. Overall use, binge drinking, and the consumption of vodka, samogon, beer, and wine were examined. The paper discusses the existing estimates of the econometric specification difference-in-differences designed for testing the hypotheses. The conclusions are that the sales restrictions led to a decrease of factory-made vodka consumption and its partial substitution by samogon for people most exposed to the restriction.

Keywords: closing hours; alcohol policy; substitution effect; differences-in-differences.

JEL: I18, J60, K42, L66, P51.

Введение

В настоящей статье обсуждаются результаты нашего исследования эффектов ограничения времени продажи крепкого алкоголя в отношении употребления алкоголя в вышеупомянутых особых условиях. С учетом давней традиции домашнего производства алкоголя уделялось внимание также определению того, имел ли место эффект замены алкоголя, подлежавшего ограничениям. Выдвигалось три гипотезы относительно ограничительной политики: эта политика уменьшает использование крепкого алкоголя заводского производства, такого как водка; увеличивает употребление самодельного крепкого алкоголя, такого как самогон; увеличивает потребление легких напитков заводского производства, таких как пиво и сухое вино.

По сравнению с другими работами в этой области данное исследование имеет свою специфику в избранном методе и используемых данных. Эффект ограничений времени исследовался на панельных данных за период 2005-2012 гг., т. е. начиная с года, предшествовавшего введению первых местных ограничений на продажу алкоголя, и кончая временем, когда во всех регионах стали действовать подобные ограничения. Изначально было неизвестно, станут ли массово нарушать или обходить ограничения времени продажи ритейлеры и покупатели. Если бы ограничение систематически нарушали, эффект должен был бы отсутствовать.

В отличие от большинства работ, в данном исследовании изучается эффект замены со стороны алкоголя, не подпадающего под ограничение, в частности самогона и легких напитков. В свете распространенного мнения многих практиков, что ограничения должны увеличивать потребление различных заменителей алкоголя, подпадающего под ограничения, таких как самогон, этот эффект мог значительно ухудшить алкогольную ситуацию.

В данном исследовании используется анализ разностей в разностях. Этот метод часто используется для оценки эффектов политики различного рода (например, (Green et al., 2014)) и хорошо зарекомендовал себя в качестве способа установления причинной связи.

Алкогольная политика в России и в других странах

Россия последних десятилетий хорошо известна «легендарным» потреблением алкоголя (Baltagi and Geishecker, 2006. P. 893). Исследователи этой темы неоднократно указывали на чрезмерное употребление алкоголя (Nemtsov, 2000; Pomerleau et al., 2005; Yakovlev, 2013) и на связанную с алкоголем смертность в России (Денисова, 2010; Leon et al., 2009; Nemtsov, 2002; Nemtsov and Ogurtsov, 2005; Norström, 2011; Yakovlev, 2012). Эти проблемы значительно усугубились в течение постсоветского периода (Yakovlev, 2013). С одной стороны, это отражает общие негативные тенденции в самосохранительном поведении в это время. Среди причин

этих тенденций в литературе предлагались, в частности, низкая востребованность человеческого капитала (Скоробогатов, 2010; Skorobogatov, 2012) и сильная неопределенность будущего, снижающая стимулы к долгосрочным инвестициям, в том числе в здоровье (Розмаинский, 2011).

Были и более конкретные причины, связанные с алкогольным рынком. Алкоголь, особенно крепкий алкоголь, стал доступен так, как никогда прежде. Изменение в доступности крепкого алкоголя произошло после того, как горбачевская антиалкогольная кампания была остановлена и прежние советские ограничения в сфере производства и продажи алкоголя были отменены (Denisova, 2010). Катастрофические последствия такого смягчения алкогольной политики побудили государство к выработке новых антиалкогольных мер. Начиная с 2006 г. различные регионы вводили и ужесточали местные правила относительно времени продажи алкоголя. До 2012 г. соответствующие ограничения использовались только применительно к крепкому алкоголю. Важным в данном случае является тот факт, что в России, по крайней мере до последнего времени, были широко распространены 24-часовые магазины. Еще одним важным обстоятельством является то, что люди главным образом пьют дома, а не в барах (Фонд «Общественное мнение», 2014). Поэтому недавно введенные ограничения фактически снизили доступность крепкого алкоголя в магазинах, препятствуя таким образом тому, чтобы люди начинали и/или продолжили акты приема алкоголя ночью. Однако положительный эффект этих мер был подвергнут сомнению большинством российских граждан (ВЦИОМ, 2009). Этот скептицизм связан с укоренившимися привычками пьянства, плохим соблюдением законов и значительными объемами неофициального производства алкоголя, включая самогон.

Результаты исследований в других странах обычно указывают на эффективность антиалкогольных ограничений в предотвращении злоупотребления алкоголем и его последствий. Плант и Плант (Plant and Plant, 2005) в своем обзоре работ, в которых исследовались эффекты ограничения времени закрытия заведений, торгующих алкоголем, указывают на эффективность этих ограничений в плане предотвращения злоупотребления алкоголем. Попова и соавторы (Popova et al., 2009) на основе своего обзора 15 исследований, которые анализировали эффект ограничения времени продаж алкоголя, также пришли к заключению, что большинство этих исследований подтвердило эффективность ограничения времени. Хан и соавторы (Hahn et al., 2010) пришли к похожим результатам в их исследовании влияния разрешенных часов продаж алкоголя на избыточное потребление алкоголя и на связанные с этим негативные последствия. Хотя небольшие изменения в разрешенных часах, согласно их результатам, не имеют значимого эффекта.

Дуглас (Douglas, 1998) исследовал эффект ограничения часов продажи алкоголя на потребление алкоголя и на связанные с ним заболеваемость, смертность и преступления. Специфика его исследования была в том, что он рассматривал этот эффект на специальной группе, а именно, на туземных австралийцах, которые были более склонны к чрезмерному употреблению алкоголя. Как результат политики он отметил тенденции сокращения употребления алкоголя и связанного с ним вреда. Наконец, существует множество исследований, которые говорят в пользу эффективности ограничений времени продажи алкоголя в предотвращении последствий пьянства, таких как дорожно-транспортные происшествия, насильственные преступления и т. д. (см., например, (Chikritzhs and Stockwell, 2009; Duailibi, 2007; Vingilis et al., 2005)). Среди такого рода работ отметим недавнее исследование Россоу и Норстрёма (Rossow and Norström, 2011), в котором была обнаружена значимая статистическая связь между небольшими изменениями в часах открытия заведений, продающих алкоголь, и тяжкими преступлениями.

Колосницына с соавторами (*Kolosnitsyna et al., 2014*) исследовали российскую политику ограничения продажи алкоголя. Их результаты также подтвердили эффективность такой политики как средства уменьшить потребление алкоголя. При этом они не обнаружили значимого увеличения употребления тех алкогольных напитков, которые не попадали под ограничения. Следует, однако, отметить, что в их исследовании сравнивались 2009 и 2010 гг., хотя, как уже отмечалось, исследовавшиеся авторами ограничения постепенно вводилось с 2006 г. Это означает, что в их исследовании не различались краткосрочные и долгосрочные эффекты ограничения. Кроме того, они просто оценивали статистическую связь между политикой и потреблением алкоголя, не пытаясь решить хорошо известные проблемы эндогенности, в частности, проблему смещения из-за пропущенных переменных.

Как отмечают в своем обзоре литературы Россю и Норстром (*Rossow and Norström, 2011. P. 531*), требуются «более изощренные методы исследования». Даже хотя исследования ограничений времени по большей части подтверждали их эффективность, некоторые исследования давали противоположные результаты (например, (*Green et al., 2014; Humphreys and Eisner, 2014*)). В то же время многие выводы были основаны на исследовании тенденций или простом регрессионном анализе. В таких случаях соответствующие статистические связи могут быть объяснены ненаблюдаемыми факторами. Все это означает необходимость в дополнительных и более тонких доказательствах эффективности ограничений времени.

Изучение эффекта этих ограничений представляет особый интерес, когда речь идет об их реализации в специфических социально-экономических и институциональных условиях. В постсоветский период появилось большое предложение суррогатного алкоголя. Важен и «культурный контекст» (*Williamson, 2000*) России, к которому нередко относят традицию чрезмерного потребления крепкого алкоголя и плохое соблюдение законов. Если значительная часть общества по каким-то причинам заинтересована в неограниченной торговле каким-либо товаром, то вводимое государством ограничение рынка будет стимулировать развитие теневых форм торговли (*Olson, 2000; Скоробогатов, 2011*). С точки зрения французской школы институционализма, плохое соблюдение законов может приводить к «касанию» подсистем общества - в данном случае рыночной и гражданской, - когда у людей возникает неопределенность относительно того, правила какой подсистемы следует применять (*Тевено, 2001*). Наконец, как и другие институциональные нормы, ограничения рынка создают аллокативные и дистрибутивные эффекты (*Buchanan, 1987; Скоробогатов, 2015*). Последние, будучи результатом политики государства, могут быть относительно невыгодны для основного населения в отличие от элиты (*Acemoglu, 2006*), либо же этот эффект может различаться для групп внутри элиты с различным потенциалом влияния на общество. Неоднородность элиты означает отсутствие у нее возможности сознательного решения о разделении власти и доходов с массами (*North et al., 2009*). Это, в частности, касается фактического применения законов об ограничении рынка. Таким образом, в силу соображений общего порядка и институциональных особенностей России изначально неизвестно, каким должен быть эффект политики ограничения торговли алкоголем в нашей стране.

Эмпирический анализ

Анализ разностей в разностях (*Angrist and Pischke, 2009*) позволяет относительно надежно устанавливать причинную связь между политикой и результатом. Данный метод предполагает разграничение между экспериментальной и контрольной группами, т. е. между людьми, подверженными влиянию изучаемой политики, и теми людьми, которые не подвержены или слабее подвержены ее влиянию. Если политика имеет эффект, между группами должна наблюдаться систематическая разница в динамике целевой переменной проводимой политики.

В настоящей работе в качестве экспериментальной группы были выбраны безработные. Соответственно, контрольная группа состояла из остальных респондентов из нашей базы данных (см. ниже). Сравнение занятых и безработных респондентов было продиктовано известной эмпирической зависимостью, состоящей в том, что потеря рабочего места заставляет людей злоупотреблять алкоголем (см., например, (Catalano, 1993; Dee, 2001; Eliason, 2014)). Эта зависимость наблюдается и в России (см. Панель А Табл. 2: результаты по употреблению, злоупотреблению и количественному потреблению водки со стороны безработных). Кроме того, злоупотребление алкоголем сильно коррелирует с употреблением алкоголя ночью (*Злоупотребление алкоголем в Российской Федерации, 2009. С. 47*). Наконец, безработные располагают относительно большим досугом и обычно не должны вставать рано утром. И то, и другое может способствовать относительно большей склонности у безработных к ночной активности, включая попойки.

Чтобы проконтролировать систематические различия между группами в их ненаблюдаемых особенностях, которые могут коррелировать с подверженностью влиянию рассматриваемой антиалкогольной политики, мы использовали метод разности в разностях. С помощью соответствующих спецификаций регрессий оценивалась разница в динамике целевых переменных между экспериментальной и контрольной группами. Этот метод позволяет использовать объединенные кросс-секции (квази-панельные данные), что особенно важно, когда отсутствуют полноценные панельные данные. Простого сравнения средних разностей в целевых переменных до и после введения ограничений достаточно, чтобы проверить, имела ли место систематическая разница в соответствующих изменениях между экспериментальной и контрольной группами как результат проведения политики.

Отталкиваясь от доступных данных и алкогольных традиций России, для построения наших зависимых переменных мы использовали следующие четыре алкогольных напитка: водка, самогон, пиво и сухое вино. За рассматриваемый период главной целью политики ограничения времени продажи алкоголя, фактически, была водка как самый популярный из крепких напитков и связанный с наибольшим ущербом для общества. Самогон был вторым по популярности крепким напитком. Однако, будучи напитком домашнего изготовления, он не подпадал под ограничение, поэтому можно было ожидать, что он будет главной заменой для водки при уменьшении доступности последней. Пиво и вино были наиболее популярными из легких напитков, и они не подпадали под ограничение в течение большей части периода. Поэтому в отношении них также можно было ожидать, что они заменят водку, хотя и в гораздо меньшей степени, потому что эти напитки являются несовершенными заменителями для водки и в расчете на единицу чистого алкоголя они гораздо дороже.

Для каждого алкогольного напитка мы использовали следующие три переменные в качестве зависимых переменных: фиктивные переменные использования и злоупотребления и непрерывную переменную потребления. Эти переменные потенциально коррелируют с проблемами как тяжело, так и умеренно пьющих (Danielsson et al., 2011). Регрессии фиктивных переменных были оценены с помощью пробит-функции оценивания, а потребление было оценено с помощью порядковой пробит-функции. Использование последней диктовалось характером анализируемых данных. Респонденты обычно сообщали о типичных объемах потребления, так что общие количества значений потребления для каждого напитка были относительно маленькими. Например, количество значений потребления в волне 2005 г. для водки составляло 35, для самогона 21, а для пива и сухого вина по 27. Для остальных лет распределение этих значений было приблизительно таким же. Во всех случаях мы получили робастные оценки стандартных ошибок с учетом внутригрупповой автокорреляции.

Регрессии для латентных переменных, относящихся к целевому алкоголю и к потенциальным алкогольным заменителям, имеют следующий вид:

$$a_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 u_{it} + \alpha_2 c_{it-1} + \alpha_3 c_{it-1} \times u_{it} + \alpha_4 X_{it} + \alpha_5 yr_t + \varepsilon_{it}$$

$$s_{it} = \beta_0 + \beta_1 u_{it} + \beta_2 c_{it-1} + \beta_3 c_{it-1} \times u_{it} + \beta_4 X_{it} + \beta_5 yr_t + \eta_{it} ,$$

где a_{it} и s_{it} - зависимые переменные, относящиеся к целевому алкоголю и к потенциальным алкогольным заменителям; u_{it} - фиктивная переменная статуса безработного, она позволяет проконтролировать систематические различия между безработными и занятыми респондентами; c_{it-1} - временной лаг количества часов закрытия в регионе i -го респондента в году t , эта переменная позволяет проконтролировать общие тенденции в динамике зависимых алкогольных переменных, которые потенциально идут рука об руку с динамикой часов закрытия; X_{it} - вектор контрольных переменных; yr_t - фиксированный эффект t -го года; ε_{it} и η_{it} - случайные возмущения. Мы использовали лагированные переменные для часов закрытия, чтобы учесть тот факт, что в некоторых регионах ограничение было введено ближе к концу года, из-за чего эффект ограничения мог проявиться не ранее, чем в следующем году. Данная стратегия также находится в согласии с экономической теорией рационального привыкания, которая предлагает более сильную отрицательную ценовую эластичность в длительном периоде по сравнению с коротким периодом (Becker and Murphy, 1988; Baltagi and Geishecker, 2006). То же самое должно быть верным и для любого другого ограничения поведения, реализующего вредные привычки.

Главной интересующей нас переменной была перекрестная переменная (переменная взаимодействия), которая позволяет проверить, имело ли место изменение в целевой переменной после введения ограничений, которого бы не наблюдалось для остальных респондентов. Первая гипотеза подтвердилась бы, если бы выполнялось $\alpha_3 < 0$. Это бы означало, что безработные систематически отличались от остальных респондентов тем, насколько они снизили употребление алкоголя в результате введения ограничения. Вторая и третья гипотезы подтвердились бы при $\beta_3 > 0$. Последнее бы означало, что после введения ограничения безработные увеличили свое потребление алкогольных напитков, которые не подпадали под ограничение, больше, чем остальные респонденты. Таким образом, с помощью предложенной спецификации мы устанавливали, имели ли место уменьшение потребления напитков, подпадающих под ограничение, и увеличение потребления напитков, не подпадающих под ограничения, что наблюдалось бы в случае безработных, но не наблюдалось для остальных респондентов.

Данные

Наше исследование было основано на данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья ВШЭ (РМЭЗ-ВШЭ). Имеется подробное описание этих данных (Russian Longitudinal Monitoring Survey, 2005). Этот национально репрезентативный опрос начал проводиться с самого начала постсоветского периода для обеспечения анализа переходных процессов в России. Первая выборка после проведения четырех волн опросов была заменена. Начиная с 1994 г. на основе обновленной выборки опрос проводился ежегодно.

Выборка была организована в виде разделяющейся панели. Каждая волна содержит данные по репрезентативной выборке мест проживания (квартир, домов и т. д.). Фактический размер выборки увеличивался в результате добавления новых жилых единиц без потери репрезентативности для возмещения износа выборки. Люди, фактически проживающие по репрезентативным адресам, – это не всегда одни и те же лица при переходе от одного года к другому, что главным образом связано с переездами. Интервьюеры опрашивают как тех, кто жил по репрезентативным адресам в предыдущие годы, так и новых людей, которые в результате переезда вновь поселились по адресам, входящим в репрезентативную выборку. В то же время у людей, которые жили по репрезентативным адресам и переехали оттуда, также берут интервью по мере возможности, хотя они и не

включены в репрезентативную выборку текущего года, а их новые адреса недоступны. Исследователь может использовать или объединение репрезентативных кросс-секций (квази-панель) по годам или панельные данные, однако включение региональных характеристик респондента в последнем случае уже не имеет смысла. В случае использования панельных данных износ выборки был бы весьма значительным. Так, если взять репрезентативную выборку для 2005 г., и на ее основе построить панель до 2012 г., то ежегодный износ выборки в среднем будет составлять больше 10% и к 2012 г. от первоначальной выборки останется 47% респондентов. Поскольку регион проживания имел ключевое значение для нашего анализа, а метод позволяет использовать квази-панельные данные, мы использовали последние в нашем анализе.

Так как наши данные представляли собой квази-панель, у нас не было проблем с изменением среднего возраста респондентов, которое бы имело место в случае с панельными данными. Средний возраст респондентов и его стандартное отклонение во все годы составляли 37 и 11 соответственно.

На момент проведения исследования набор данных состоял из 17 волн, 5-21 за 1994-2012 гг. Мы использовали данные восьми волн за 2005-2012 гг., т. е. за период, в течение которого были введены местные ограничения продажи алкоголя. Мы применяли выборку взрослых респондентов трудоспособного возраста, т. е. мужчин в возрасте 18-59 лет и женщин в возрасте 18-54 лет. Мы также не включали женщин-респондентов, которые были в декретном отпуске. В результате объемы выборок по годам были 4596, 5993, 5774, 5460, 5237, 9325, 9214 и 9033 наблюдения для 2005-2012 гг. соответственно. Общее количество респондентов, участвовавших в этих волнах опросов, составило 18217. Из них приблизительно 74% отвечали на вопросы об употреблении алкогольных напитков, по крайней мере, однажды за период. Для отдельной репрезентативной выборки доля отвечавших на вопросы об употреблении алкоголя составляла 61% в среднем по волнам.

Как и другие опросы, РМЭЗ имеет тенденцию преуменьшать потребление алкоголя (*Leon et al., 2009; Nemtsov, 2003; 2004*). Однако используемые нами данные содержат значения алкогольных переменных, которые сопоставимы или даже выше, чем соответствующие значения в других опросах (*Perlman, 2010*). Кроме того, как явствует из литературы, указанные преуменьшения не оказывают серьезного влияния на статистические связи между алкогольными переменными и другими характеристиками индивидов (*Jukkala et al., 2008; Pomerleau et al., 2005; Treisman, 2010*). Наконец, используемая спецификация регрессии, большой набор контрольных переменных и значительная внутригрупповая вариация (*Massin and Kopp, 2014*) дают основания принимать результаты, основанные на этих данных, как вполне надежные. РМЭЗ активно использовался для исследования употребления алкоголя и связанных с ним последствий в России (*Baltagi и Geishecker, 2006; Денисова, 2010; Denisova, 2010; Leon et al., 2009; Roshchina, 2013; Yakovlev, 2012; 2013*), также как и для оценки влияния ограничений ночной продажи алкоголя в постсоветской России (*Kolosnitsyna et al., 2014*).

По региональным ценам на алкоголь мы использовали данные Росстата (2014). Данные о региональных законах, ограничивающих время продаж алкоголя, были взяты из системы Консультант плюс (2014).

Анализ описательных статистик и результаты оценивания

На рис. 1 и 2 показана общая динамика местных ограничений для экспериментальной и контрольной групп из нашей выборки. После 2005 г. оба графика показывают восходящую динамику. Имело место два сильных скачка. Первый скачок относится к 2006 г., когда ограничения были впервые введены во многих важных регионах, включая Москву, Санкт-Петербург и их соседние области. Второй скачок имел место в 2011 г., когда был принят соответствующий федеральный закон. В результате введения первых местных законов приблизительно 39% респондентов из нашей выборки оказалось в условиях

ограничений времени продажи алкоголя. Между 2006 и 2010 гг. регионы, которые уже ввели ограничения, ужесточали или иногда ослабляли их, тогда как другие регионы вновь вводили подобные ограничения. Поэтому доля респондентов, проживавших в регионах с ограничивающими законами, как и среднее количество часов запрета продажи алкоголя, со временем увеличивались. С 2011 г. все респонденты проживали в регионах с ограничением часов продажи алкоголя, хотя фактическое количество часов запрета различалось по регионам и, соответственно, по респондентам.

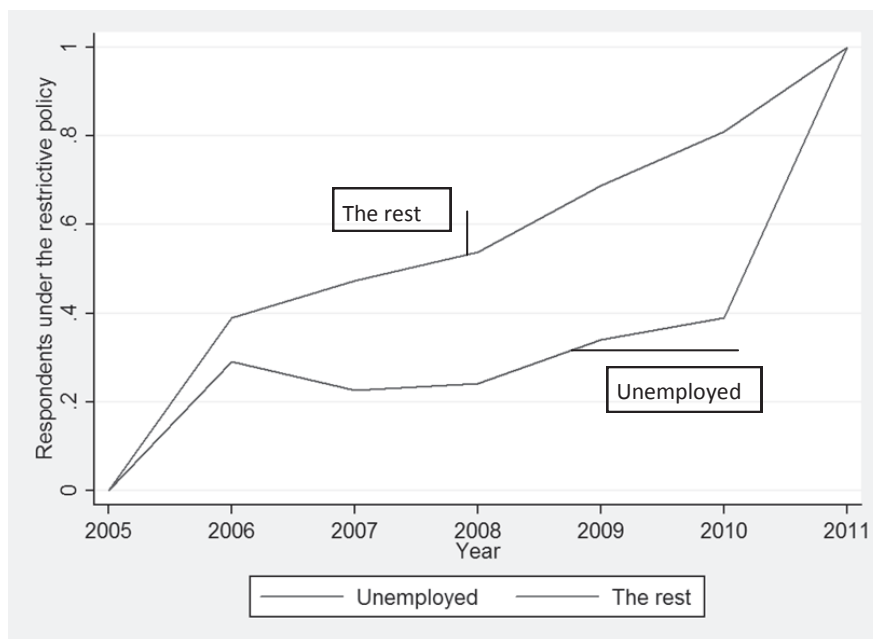


Рис. 1. Доли респондентов, которые проживали в регионах с законами, ограничивающими время продажи алкоголя, в экспериментальной и контрольной группах

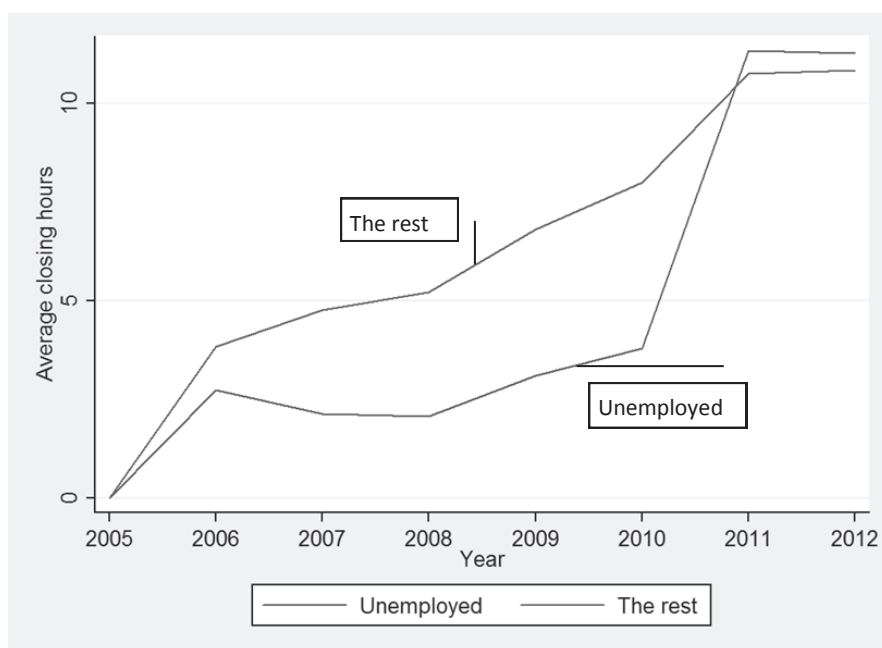


Рис. 2. Среднее количество часов запрета продажи алкоголя для респондентов в экспериментальной и контрольной группах

Графики также позволяет заметить важное различие между группами в степени их фактического охвата ограничениями в период между 2005 г. и 2011 г. Безработные обычно проживали в регионах, в которых еще не были введены ограничения. Например, в 2010 г. доля проживающих в регионах с ограничениями среди безработных составляла 39%, тогда как среди остальных респондентов аналогичная доля была равна 81%. Примерно такая же разница между группами имела место и в количестве часов запрета торговли алкоголем. Таким образом, самое сильное изменение в ограничениях для группы безработных произошло в 2011 г., в то время как в отношении остальных респондентов из нашей выборки наблюдалось более постепенное введение ограничений.

Таблица 1

Описательные статистики, 2010 и 2012 гг.

	2010						2012					
	Все респонденты			Безработные			Все респонденты			Безработные		
	obs	mean	sd	obs	mean	sd	obs	mean	sd	obs	mean	sd
<i>Зависимые переменные</i>												
Пьет водку	5,681	0,497	0,500	102	0,706	0,458	5,012	0,405	0,491	65	0,338	0,477
Злоупотребляет водкой	5,652	0,365	0,482	102	0,647	0,480	4,993	0,306	0,461	63	0,286	0,455
Объем потребления водки	5,652	130,0	194,4	102	331,1	299,4	4,993	108,6	171,6	63	107,8	197,6
Пьет самогон	5,653	0,0451	0,208	102	0,0196	0,139	5,012	0,0435	0,204	65	0,169	0,378
Злоупотребляет самогоном	5,646	0,0399	0,196	102	0,0196	0,139	5,008	0,0383	0,192	64	0,156	0,366
Объем потребления самогона	5,646	13,09	78,02	102	4,902	35,54	5,008	14,65	91,52	64	114,1	301,2
Пьет пиво	5,686	0,608	0,488	102	0,363	0,483	5,012	0,577	0,494	65	0,369	0,486
Злоупотребляет пивом	5,654	0,0543	0,227	102	0,0392	0,195	4,984	0,0630	0,243	63	0,0159	0,126
Объем потребления пива	5,654	534,7	664,8	102	312,7	538,3	4,984	530,4	670,3	63	249,2	489,9
Пьет вино	5,677	0,338	0,473	102	0,235	0,426	5,012	0,295	0,456	65	0,200	0,403
Злоупотребляет вином	5,662	0,0362	0,187	102	0,0294	0,170	5,000	0,0342	0,182	65	0,0769	0,269
Объем потребления вина	5,662	79,87	179,0	102	67,65	236,0	5,000	71,85	166,2	65	62,31	187,1
<i>Личные характеристики</i>												
Пол (мужской)	9,325	0,495	0,500	213	0,446	0,498	9,033	0,496	0,500	191	0,419	0,495
Возраст	9,325	37,13	11,63	213	39,58	10,55	9,033	37,35	11,45	191	36,86	11,85
<i>Семейное положение</i>												
Официальный брак	2,316	0,580	0,494	114	0,623	0,487	8,994	0,530	0,499	190	0,479	0,501
Неофициальный брак	2,316	0,105	0,307	114	0,0439	0,206	8,994	0,132	0,338	190	0,0421	0,201
В разводе	2,316	0,0898	0,286	114	0,0526	0,224	8,994	0,0812	0,273	190	0,0789	0,270
Вдовец/вдова	2,316	0,0419	0,200	114	0,0263	0,161	8,994	0,0260	0,159	190	0,0158	0,125
<i>Социальный статус</i>												
Логарифм личного дохода	8,983	8,159	3,108	208	6,816	2,488	8,647	8,413	3,177	187	6,912	2,481
Высшее образование	9,325	0,240	0,427	213	0,141	0,349	8,979	0,251	0,434	190	0,142	0,350
Безработный	9,325	0,0228	0,149	213	1	0	9,033	0,0211	0,144	191	1	0
Пенсионер	9,325	0,0951	0,293	213	0	0	9,033	0,0896	0,286	191	0,00524	0,0724
<i>Положение на шкалах (1-9 уровней)</i>												
Богатый	9,165	4,089	1,398	210	4,038	1,241	8,851	4,175	1,470	188	4,388	1,285
Влиятельный	9,115	3,906	1,605	211	4,033	1,405	8,818	4,106	1,631	188	4,441	1,317
Уважаемый	8,990	6,260	1,636	202	5,218	1,527	8,679	6,396	1,581	187	5,449	1,411
<i>Здоровье</i>												
Проблемы со здоровьем	9,312	0,261	0,439	213	0,192	0,395	9,013	0,290	0,454	191	0,188	0,392
Индекс массы тела	9,053	25,43	4,943	207	26,01	4,625	8,775	25,62	5,081	191	25,45	4,845
<i>Типа населенного пункта</i>												
Крупный город	9,325	0,390	0,488	213	0,169	0,376	9,033	0,417	0,493	191	0,131	0,338

Окончание Табл. 1

	2010						2012					
	Все респонденты			Безработные			Все респонденты			Безработные		
	obs	mean	sd	obs	mean	sd	obs	mean	sd	obs	mean	sd
Небольшой город	9,325	0,268	0,443	213	0,117	0,323	9,033	0,251	0,434	191	0,136	0,344
Поселок	9,325	0,0627	0,242	213	0,291	0,455	9,033	0,0641	0,245	191	0,288	0,454
Региональные условия												
Количество часов запрета торговли	9,325	7,812	4,425	213	3,798	4,961	9,033	10,92	1,949	191	11,27	1,421
Местная цена обычной водки	9,325	227,4	23,85	213	232,6	20,01	9,033	310,5	28,16	191	319,8	23,46
Местная цена пива	9,325	55,03	4,381	213	55,80	3,482	9,033	67,99	5,536	191	69,52	4,703
Местная цена вина	9,325	204,4	44,46	213	229,3	41,19	9,033	242,3	53,45	191	268,8	45,09

Табл. 1 содержит описательные статистики для всех переменных, которые мы использовали в нашем анализе. Поскольку наиболее резкое изменение в фактическом количестве часов запрета торговли для респондентов экспериментальной группы произошло в 2011 г. (рис. 1 и 2), мы сравнили группы до и после этого изменения. Для этого описательные статистики мы представили на 2010 и 2012 гг. для всей выборки и подвыборки безработных.

Для каждого из четырех алкогольных напитков мы использовали фиктивные переменные, определяющие то, потреблял ли респондент соответствующий напиток или нет. Мы также построили фиктивные переменные для злоупотребления этими напитками, исходя из того, что содержание алкоголя в водке, самогоне, пиве и вине составляет 40%, 60%, 5% и 14% соответственно. В качестве критерия злоупотребления были выбраны 80 и 60 грамм чистого алкоголя при разовом употреблении для мужчин и женщин соответственно (*NHS Choices Website, 2012*). Наконец, в качестве зависимых переменных мы использовали потребление этих четырех напитков, измеренных в граммах в день.

В 2010 г. употребление водки среди безработных было гораздо больше, измеряется ли это в долях потребителей и злоупотребляющих или в среднем потреблении. В 2012 г. употребление водки среди безработных наоборот стало меньше, чем среди остальных, опять-таки, если измерять его теми же самыми переменными. С самогоном наблюдается противоположная картина: безработные употребляли меньше самогона, чем остальные респонденты в 2010 г. и намного больше в 2012 г., опять-таки, при его измерении теми же переменными. Употребление пива и вина среди безработных было меньше и в том, и в другом году; однако, в 2012 г., доля злоупотребляющих вином среди безработных стала выше, чем среди остальных респондентов. В целом употребление водки уменьшилось в обеих группах, но больше в группе безработных. Потребление самогона увеличилось в обеих группах, но этот рост был существенно выше среди безработных. По пиву и вину подобной относительной динамики не наблюдается.

Другие переменные по большей части обнаруживают существенные различия между группами, что дает основание для их использования в качестве контрольных переменных. Социально-демографические и семейные характеристики включают пол и возраст; фиктивные переменные для официального и неофициального брака и для положения разведенного и овдовевшего; логарифм личного дохода, фиктивную переменную для высшего образования и фиктивные переменные для статусов пенсионера и безработного. Кроме того, мы включили три субъективных переменных статуса, основанных на вопросах респондентам о том, каково их положение на шкалах богатства, власти и уважения от других людей. Состояние здоровья было измерено субъективным наличием проблем со здоровьем и

индексом массы тела. Последний определяется как $mass/height^2$, где $mass$ – масса, а $height$ – рост. Этот показатель традиционно используется в качестве одного из объективных показателей состояния здоровья. Региональные условия, в дополнение к часам запрета торговли крепким алкоголем, включают местные цены за алкогольные напитки. Мы их использовали, поскольку цены – это очевидные рыночные факторы спроса на соответствующие товары. Другими пространственными характеристиками, которые мы использовали, были фиктивные переменные для типа населенного пункта респондента. Существует большая теоретическая и эмпирическая литература относительно всех использованных нами контрольных переменных как факторов, тесно связанных с употреблением алкоголя (Andrienko and Nemtsov, 2006; Baltagi and Geishecker, 2006; Dee, 2001; Denisova, 2010; Roshchina, 2013; Skorobogatov, 2012; Stockwell et al., 2011; Treisman, 2010; Yakovlev, 2012).

Отталкиваясь от того, в какие годы вводились местные ограничения ночной торговли крепким алкоголем, мы использовали периоды времени 2005-2012 гг. для оценки эффекта влияния политики для водки и самогона и 2005-2011 гг. для пива и вина.

Результаты регрессионного анализа в целом соответствуют этим предварительным оценкам (их подробное описание см. в (Skorobogatov, 2014)). Главная для данного исследования перекрестная переменная была значимо отрицательной во всех спецификациях для водки, положительной во всех спецификациях для самогона, положительной в коротких спецификациях для фиктивной переменной употребления и непрерывной переменной потребления пива и сухого вина. Дополнительный час запрета торговли уменьшал вероятности употребления водки и злоупотребления ею в экспериментальной группе на 3,01% и 2,66%; для самогона те же вероятности увеличились на 0,41% и 0,43%. Это означает, что для людей, наиболее подверженных влиянию ограничения, сокращения часов торговли крепким алкоголем уменьшили вероятности употребления водки и злоупотребления ею в среднем на 33% и 29% и увеличили эти вероятности для самогона приблизительно на 5% (см. табл. 1).

Эффект запрета торговли в отношении контрольной группы для водки был значимо отрицателен во всех спецификациях, за исключением длинной регрессии употребления водки. Эффект был значимо отрицателен во всех спецификациях для самогона. Для пива данный эффект был значимым только в коротких регрессиях для фиктивной переменной его употребления и объемов потребления. Эффект был значимо положительным во всех спецификациях для вина, за исключением длинной регрессии злоупотребления.

Также для экспериментальной группы наблюдались систематические постоянные отличия в употреблении алкоголя: группа больше употребляла водку (значимо положительный соответствующий коэффициент во всех спецификациях); для самогона не было никаких систематических различий; а для пива и вина значимые различия имели место в пользу контрольной группы в долях употребляющих и объемах потребления.

Контрольные переменные в основном имеют значимые коэффициенты, а их знаки соответствуют результатам других подобных исследований (см., например, Cook and Peters, 2005; Dee, 2001; Gibb et al., 2011; Isabel and Molina, 2007; Skorobogatov, 2012; Stockwell et al., 2011). Мужчины были более вовлечены в употребление алкоголя. Доля употребляющих и объемы потребления водки и самогона увеличились с возрастом, в то время как в случае тех же переменных для пива и вина возраст был отрицательным фактором (Yakovlev, 2012). Употребление алкоголя было меньше у обладателей высшего образования. Логарифм дохода по большей части был незначимым фактором для водки, но был значимо отрицательным для самогона. Последнее означает, что самогон потребляется относительно бедными людьми. Интересно, что местные цены на водку не оказались

значимо связаны с употреблением водки (срав. *Kolosnitsyna et al., 2014*). При этом они значимо отрицательно связаны с употреблением самогона. Этот результат может быть объяснен некоторой взаимозависимостью между водкой и самогоном, а также тем, что потребителями последнего являются в основном бедные люди. Включение контрольных переменных существенно повысило качество регрессий, как это видно при сопоставлении псевдо R -квадратов в коротких и длинных спецификациях для всех зависимых переменных.

Обсуждение

Местные ограничения в отношении ночной продажи крепкого алкоголя имели предсказуемые прямой и косвенный эффекты в отношении употребления алкоголя респондентов, наиболее подверженных влиянию этих ограничений. Прямой эффект в отношении водки состоял в уменьшении процента употребляющих и злоупотребляющих, как и ее общего потребления. Остальные респонденты также обнаружили тенденцию к снижению тех же показателей по водке, но в гораздо меньшей степени. Этот результат согласуется с другими исследованиями, в которых подтверждается эффективность ограничений ночной продажи алкоголя (*Plant and Plant, 2005; Popova et al., 2009; Hahn et al., 2010; Chikritzhs and Stockwell, 2009; Ducilibi, 2007; Vingilis et al., 2005; Rossow and Norström, 2011; Kolosnitsyna et al., 2014*). Однако, помимо всего прочего, наш результат предполагает, что ограничение ночной продажи главным образом влияет на определенную группу людей, а не на всех людей, что соответствует результату схожего исследования Дугласа (*Douglas, 1998*).

Косвенным эффектом было увеличение процента потребляющих и злоупотребляющих, а также общего потребления самогона среди респондентов экспериментальной группы. Однако чистый эффект ограничений в отношении употребления и злоупотребления для любого вида водки (включая в это понятие самогона) в экспериментальной группе был однозначно отрицательным. К 2012 г. среднее число часов запрета торговли предполагало чистые оцениваемые эффекты, равные -28,6% и -24,6% для употребления и злоупотребления любой водкой среди людей, наиболее склонных участвовать в ночных попойках. Респонденты из экспериментальной группы могли заменить водку легкими напитками. И имеются некоторые результаты в пользу того, что такая замена произошла, но эти результаты не так надежны, как те, что говорят в пользу замены водки самогоном, потому что соответствующие переменные взаимодействия значимы только в коротких спецификациях.

Политика ограничения ночной продажи не повлияла на употребление пива в контрольной группе. Это можно объяснить тем, что контрольная группа главным образом состояла из людей, которые не пьют по ночам. Менее ожидаемый результат состоит в том, что эта политика положительно повлияла на употребление ими вина и, что особенно интересно, отрицательно повлияла на их употребление самогона. Причина, видимо, связана с побочным продуктом политики ограничений. Многие магазины, торгующие 24 часа, закрылись, потому что ночные продажи алкоголя были одним из главных источников их дохода. Эти магазины могли неофициально продавать самогона по ночам, и их закрытие лишило производителей самогона их дистрибьюторов. Такое перераспределение розничного рынка алкоголя изменило доступный диапазон алкогольных напитков в пользу вина, поскольку в супермаркетах его ассортимент гораздо больше. В отношении употребления пива такой косвенный эффект политики не наблюдался, потому что оно в равной степени доступно в маленьких и больших магазинах.

Наши результаты относительно замены крепких напитков в результате введения ограничения соответствуют результатам Колосницыной с соавторами (*Kolosnitsyna et al., 2014*) по пиву, но отличаются по самогону. Относительно последнего наши результаты скорее подтверждают то, что самогон используется в

качестве заменителя водки при ее удорожании (*Andrienko and Nemtsov, 2006*). В результате введения ограничений ночной продажи алкоголя среди респондентов, наиболее подверженных влиянию этой политики, существенно увеличилась доля употребляющих самогон и злоупотребляющих им, как и его общие объемы потребления, в то время как среди остальной части респондентов те же показатели использования самогона уменьшились. По сравнению с предыдущими исследованиями наши результаты предполагают, что ограничение стимулировало замену водки самогоном, но этот эффект обнаруживается только в особой группе, в то время как остальная часть людей даже уменьшила свое потребление самогона и злоупотребление им наряду с водкой.

Главные результаты нашего исследования состоят в том, что непосредственным эффектом политики ограничения ночной продажи алкоголя было уменьшение потребления водки заводского производства и ее частичная замена самодельной водкой (самогоном); однако, чистый эффект в отношении водки (любой – как заводского производства, так и самогона) для экспериментальной группы был все же отрицательным. Кроме того, побочным продуктом ограничения было перераспределение рынка алкоголя в пользу крупных магазинов, что способствовало падению продаж самогона и повышению продаж вина.

Эти результаты позволяют сделать ряд практических выводов. Во-первых, ограничения ночной продажи алкоголя являются эффективным средством борьбы с пьянством и просто с умеренным употреблением крепкого алкоголя даже в стране с плохим соблюдением законов и значительного неофициального производства алкоголя. Во-вторых, такие ограничения побуждают людей больше потреблять алкоголь, который не подпадает под ограничения. Наконец, ограничения могут вызвать перераспределение розничного рынка алкоголя, что в свою очередь влечет за собой изменения в ассортименте доступного алкоголя. Эти косвенные последствия ограничений следует учитывать лицам, которые принимают практические решения, связанные с алкогольным рынком и проблемами пьянства.

Заключение

Настоящее исследование имеет ряд особенностей, отличающих его от других исследований в той же области. В нем оценивается эффект ограничений ночной продажи алкоголя для определенной аудитории; результаты получены в отношении как прямого влияния, так и косвенных воздействий политики; и это сделано посредством анализа разности в разностях.

Использованный в данном исследовании метод обеспечивает надежные результаты, робастные к изменению выборки и включению большого числа контрольных переменных. Использованный анализ позволяет нам учитывать систематические различия между людьми, подверженными влиянию ограничений, и людьми, на которых эти ограничения не влияют (или слабо влияют). Тем самым, мы контролируем важнейший потенциальный источник смещения из-за пропущенных переменных. Полученные оценки робастны к включению фиксированных годовых эффектов и множества контрольных переменных. Стандартные ошибки робастны к изменению допущений относительно ковариационной матрицы ошибок. Мы их оценивали с учетом автокорреляции на уровне индивидов, что обеспечивает надежность выводов относительно значимости оценок параметров. Последние были получены с помощью наиболее подходящей для наших данных функции оценивания, хотя альтернативные функции, МНК, Тобит-регрессия и Пуассоновская регрессия, дают очень близкие результаты.

Вместе с тем данная работа содержит и ряд ограничений, на основании которых можно было бы оспорить ее результаты. Выбор экспериментальной группы основан на предположении, что безработные были наиболее подвержены влиянию ограничения. Поэтому правомерность наших выводов зависит от того, соответствует ли поведение в отношении алкоголя у выделенных нами групп этому

предположению. Имеется также проблема с доступными данными. Последние не позволяют нам различать респондентов, которые потребляют только один тип алкогольных напитков за раз, и тех, кто смешивает различные напитки. Это может преуменьшить фактические количества злоупотребляющих алкоголем. Для того чтобы исключить влияние износа выборки на результаты, мы использовали панельные спецификации без учета индивидуальных эффектов. Для учета автокорреляции на уровне индивидов были только посчитаны кластерные робастные стандартные ошибки. Один из результатов, состоящий в том, что потребление самогона в контрольной группе отрицательно связано с введением ограничительной политики, является неожиданным, и в настоящей работе ему дано сугубо гипотетическое объяснение. Наконец, ограничения ночной продажи в регионах вводились параллельно с другими законами, потенциально затрагивавшими торговлю алкоголем, такими как законы о минимальном размере уставного капитала для предприятий розничной торговли. Отсутствие готовых данных об этих законах не позволило в этой работе отделить эффект вводимых законов о ночной продаже алкоголя от эффектов одновременно вводимых законов. Все это открывает возможности для дальнейших исследований ограничений ночной продажи и других ограничительных мер в отношении алкоголя.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ВЦИОМ (2009). Пента 34/2009. (<http://sophist.hse.ru/dbp/S=2336/Q=54/> - Дата обращения: 12.07.2014).

Денисова И. (2010). Потребление алкоголя в России: влияние на здоровье и смертность. М.: ЦЕФИР и РЭШ.

Злоупотребление алкоголем в Российской Федерации: социально-экономические последствия и меры противодействия (2009). Доклад Общественной Палаты Российской Федерации, 13 мая 2009.

Консультант плюс (2014). (<http://www.consultant.ru/> - Дата обращения: 20.05.2016).

Розмаинский И. В. (2011). Почему капитал здоровья накапливается в развитых странах и "проедается" в постсоветской России? (опыт посткейнсианского анализа) // *Вопросы экономики*, № 10, с. 113-131.

Скоробогатов А. С. (2010). Зависимость между человеческим капиталом и самосохранительным поведением // *Terra Economicus*, № 4, с. 20-36.

Скоробогатов А. С. (2011). Дары, дарообмен и рыночный обмен на шкале организационных форм // *Вопросы экономики*, № 11, с. 38-56.

Скоробогатов А. С. (2015). Социальный порядок как контракт между сильными и слабыми // *Terra Economicus*, № 1, с. 43-60.

Тевено Л. (2001). Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие // *Экономическая социология*, № 1, с. 88-122.

Фонд «Общественное мнение» (2014). Потребление алкоголя: привычки и предпочтения. Что и почему пьют россияне? ФОМнибус 31.03.2014. (<http://fom.ru/Obraz-zhizni/11431> - Дата обращения: 12.07.2014).

Acemoglu D. and Robinson J. A. (2006). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Andrienko Y. and Nemtsov A. (2006). Estimation of individual demand for alcohol. CEFIR/NES WP No 89.

Angrist J. and Pischke J.-S. (2009). *Mostly Harmless Econometrics: An Empiricist's Companion*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Baltagi B. H. and Geishecker I. (2006). Rational alcohol addiction: evidence from the Russian longitudinal monitoring survey // *Health Economics*, vol. 15, pp. 893-914.

Becker G. S. and Murphy K. M. (1988). A theory of rational addiction // *Journal of Political Economy*, vol. 96, pp. 675-700.

Buchanan J. M. (1987). The Constitution of Economic Policy // *Science*, vol. 236, pp. 433-436.

- Catalano R., Dooley D., Wilson G. and Hough R. (1993). Job loss and alcohol abuse: a test using data from the Epidemiologic Catchment Area project // *Journal of Health and Social Behavior*, vol. 34, pp. 215-225.
- Chikritzhs T. and Stockwell T. (2006). The impact of later trading hours for hotels on level of impaired driver road crashes and driver breath alcohol levels // *Addiction*, vol. 101, pp. 1254-1264.
- Cook P.J. and Peters B. (2005). The myth of the drinker's bonus. NBER WP 11902.
- Danielsson A. K., Wennberg P., Hibell B. and Romelsjö A. (2011). Alcohol use, heavy episodic drinking and subsequent problems among adolescents in 23 European countries: does the prevention paradox apply? // *Addiction*, vol. 107, pp. 71-80.
- Dee T. S. (2001). Alcohol abuse and economic conditions: evidence from repeated cross-sections of individual-level data // *Health Economics*, vol. 10, pp. 257-270.
- Denisova I. (2010). Adult mortality in Russia. A microanalysis // *Economics of Transition*, vol. 18, pp. 333-363.
- Douglas M. (1998). Restriction of the hours of sale of alcohol in a small community: a beneficial impact // *Australian and New Zealand Journal of Public Health*, vol. 22, pp. 714-719.
- Duailibi S. (2007). The effect of restricting opening hours on alcohol-related violence // *American Journal of Public Health*, vol. 97, pp. 2276-2280.
- Eliason M. (2014). Alcohol-related morbidity and mortality following involuntary job loss: evidence from Swedish register data // *Journal of Studies on Alcohol and Drugs*, vol. 75, pp. 35-46.
- Gibb S. J., Fergusson D. M. and Horwood L. J. (2011). Working hours and alcohol problems in early adulthood // *Addiction*, vol. 107, pp. 81-88.
- Green C. P., Heywood J. S. and Navarro M. (2014). Did liberalizing bar hours decrease traffic accidents? // *Journal of Health Economics*, vol. 35, pp. 189-198.
- Hahn R. A., Kuzara J. L., Elder R., Brewer R., Chattopadhyay S., Fielding J., Naimi T. S., Toomey T., Middleton J. C. and Lawrence B. (2010). Effectiveness of policies restricting hours of alcohol sales in preventing excessive alcohol consumption and related harms // *American Journal of Preventive Medicine*, vol. 39, pp. 590-604.
- Humphreys D. and Eisner M. P. (2014). Do flexible alcohol trading hours reduce violence? A theory-based natural experiment in alcohol policy // *Social Science & Medicine*, vol. 102, pp. 1-9.
- Isabel G. and Molina A. (2007). Human development and alcohol abuse in adolescence // *Applied Economics*, vol. 39, pp. 1315-1323.
- Jukkala T., Mäkinen I. H., Kisilitsyna O., Ferlander S. and Vägerö D. (2008). Economic strain, social relations, gender, and binge drinking in Moscow // *Social Science & Medicine*, vol. 66, pp. 663-674.
- Kolosnitsyna M., Sitdikov M. and Khorkina N. (2014). Availability restrictions and alcohol consumption: a case of restricted hours of alcohol sales in Russian regions // *International Journal of Alcohol and Drug Research*, No. Special Issue on International Perspectives on Alcohol Control Policies in Low- and Middle Income Countries.
- Leon D., Shkolnikov V. M. and McKee M. (2009). Alcohol and Russian mortality: a continuing crisis // *Addiction*, vol. 104, pp. 1630-1636.
- Massin S. and Kopp P. (2014). Is life satisfaction hump-shaped with alcohol consumption? Evidence from Russian panel data // *Addictive Behaviors*, vol. 39, pp. 803-810.
- Nemtsov A. V. (2000). Estimates of total alcohol consumption in Russia, 1980-1994 // *Drug and Alcohol Dependence*, vol. 58, pp. 133-142.
- Nemtsov A. V. (2002). Alcohol-related harm losses in Russia in the 1980s and 1990s // *Addiction*, vol. 97, pp. 1413-1425.
- Nemtsov A. V. (2003). Alcohol consumption level in Russia: a viewpoint on Monitoring Health Conditions in the Russian Federation (RLMS) // *Addiction*, vol. 98, pp. 369-370.

Nemtsov A. (2004). Alcohol consumption in Russia: is monitoring health conditions in the Russian Federation (RLMS) trustworthy? // *Addiction*, vol. 99, pp. 386-87.

Nemtsov A. V. and Ogurtsov P. P. (2005). Alcohol-related Mortality in Russia. In: Preedy V. R. editor // *Comprehensive Handbook of Alcohol Related Pathology*, vol. 1, pp. 441-463.

NHS Choices Website (2012). Binge drinking. The Information Standard Member Organisation. (Access Date: 31.12.2012).

Norström T. (2011). The role of alcohol in the Russian mortality crisis // *Addiction*, vol. 106, pp. 1957-1965.

North D. C., Wallis J. J. and Weingast B. R. (2009). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge: Cambridge University Press.

Olson M. (2000). *Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. NY: Basic Books.

Perlman F. J. (2010). A. Drinking in transition: trends in alcohol consumption in Russia 1994-2004 // *BMC Public Health*, vol. 10, p. 691.

Plant E. J. and Plant M. (2005). A “leap in the dark?” Lessons for the United Kingdom from past extensions of bar opening hours // *International Journal of Drug Policy*, vol. 16, pp. 363-368.

Pomerleau J., McKee M., Rose R., Haerpfer C. W., Rotman D. and Tumanov S. (2005). Drinking in the Commonwealth of Independent States – evidence from eight countries // *Addiction*, vol. 100, pp. 1647-1668.

Popova S., Giesbrecht N., Bekmuradov D. and Patra J. (2009). Hours and days of sale and density of alcohol outlets: impacts on alcohol consumption and damage: a systematic review // *Alcohol Alcohol*, vol. 44, pp. 500-16.

Roshchina Y. (2013). To drink or not to drink: the microeconomic analysis of alcohol consumption in Russia in 2006-2010. WP BRP 20/SOC.

Russian Longitudinal Monitoring Survey (2005). Chapel Hill: University of North Carolina. (<http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms>).

Rossow I. and Norström T. (2011). The impact of small changes in bar closing hours on violence. The Norwegian experience from 18 cities // *Addiction*, vol. 107, pp. 530-537.

Skorobogatov A. S. (2012). The value of human capital and health behavior // *Economics Bulletin*, vol. 32, pp. 1785-1796.

Skorobogatov A. S. (2014). The effect of closing hour restrictions on alcohol use and abuse in Russia. Higher School of Economics Research Paper No. WP BRP 63/EC/2014.

Stockwell T., Auld M. C, Zhao J. and Martin G. (2011). Does minimum pricing reduce alcohol consumption? The experience of a Canadian province // *Addiction*, vol. 107, pp. 912-920.

Treisman D. (2010). Death and prices. The political economy of Russia's alcohol crisis // *Economics of Transition*, vol. 18, pp. 281-331.

Vingilis E., McLeod A. I., Seeley J., Mann R. E., Beirness D. and Compton C. P. (2005). Road safety impact of extended drinking hours in Ontario // *Accident Analysis & Prevention*, vol. 37, pp. 549-556.

Williamson O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // *Journal of Economic Literature*, vol. 38, pp. 596-600.

Yakovlev E. (2012). USSR babies: who drinks vodka in Russia? CEFIR/NES WP No 183.

Yakovlev E. (2013). Alcohol consumption and mortality. FREE Policy Brief Series. May.

REFERENCES

- Acemoglu D. and Robinson J. A. (2006). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Alcohol Abuse in the Russian Federation: Social and Economic Consequences and Alcohol Policies (2009). Report of Public Chamber of the Russian Federation. 13.05.2009. (In Russian).
- Andrienko Y. and Nemtsov A. (2006). Estimation of individual demand for alcohol. CEFIR/NES WP No 89.
- Angrist J. and Pischke J.-S. (2009) *Mostly Harmless Econometrics: An Empiricist's Companion*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Baltagi B. H. and Geishecker I. (2006). Rational alcohol addiction: evidence from the Russian longitudinal monitoring survey. *Health Economics*, vol. 15, pp. 893-914.
- Becker G. S. and Murphy K. M. (1988). A theory of rational addiction. *Journal of Political Economy*, vol. 96, pp. 675-700.
- Buchanan J. M. (1987). The Constitution of Economic Policy. *Science*, vol. 236, pp. 433-443.
- Catalano R., Dooley D., Wilson G. and Hough R. (1993). Job loss and alcohol abuse: a test using data from the Epidemiologic Catchment Area project. *Journal of Health and Social Behavior*, vol. 34, pp. 215-225.
- Chikritzhs T. and Stockwell T. (2006). The impact of later trading hours for hotels on level of impaired driver road crashes and driver breath alcohol levels. *Addiction*, vol. 101, pp. 1254-1264.
- Consultant Plus (2014). (<http://www.consultant.ru> - Access Date: 20.05.2014). (In Russian).
- Cook P. J. and Peters B. (2005). The myth of the drinker's bonus. NBER WP 11902.
- Danielsson A. K., Wennberg P., Hibell B. and Romelsjö A. (2011). Alcohol use, heavy episodic drinking and subsequent problems among adolescents in 23 European countries: does the prevention paradox apply? *Addiction*, vol. 107, pp. 71-80.
- Dee T. S. (2001). Alcohol abuse and economic conditions: evidence from repeated cross-sections of individual-level data. *Health Economics*, vol. 10, pp. 257-270.
- Denisova I. (2010a). Adult mortality in Russia. A microanalysis. *Economics of Transition*, vol. 18, pp. 333-363.
- Denisova I. (2010b). Alcohol consumption in Russia: the health and mortality effects. Moscow, CEFIR and NES. (In Russian).
- Douglas M. (1998). Restriction of the hours of sale of alcohol in a small community: a beneficial impact. *Australian and New Zealand Journal of Public Health*, vol. 22, pp. 714-719.
- Duailibi S. (2007). The effect of restricting opening hours on alcohol-related violence. *American Journal of Public Health*, vol. 97, pp. 2276-2280.
- Eliason M. (2014). Alcohol-related morbidity and mortality following involuntary job loss: evidence from Swedish register data. *Journal of Studies on Alcohol and Drugs*, vol. 75, pp. 35-46.
- Fund "Obshchestvennoye Mnenie" (2014). Alcohol consumption: habits and preferences. What and why do Russians drink? FOBnibus 31.03.2014. (<http://fom.ru/Obraz-zhizni/11431> - Access Date: 12.07.2014). (In Russian).
- Gibb S. J., Fergusson D. M. and Horwood L. J. (2011). Working hours and alcohol problems in early adulthood. *Addiction*, vol. 107, pp. 81-88.
- Green C. P., Heywood J. S. and Navarro M. (2014). Did liberalizing bar hours decrease traffic accidents? *Journal of Health Economics*, vol. 35, pp. 189-198.
- Hahn R. A., Kuzara J. L., Elder R., Brewer R., Chattopadhyay S., Fielding J., Naimi T. S., Toomey T., Middleton J. C. and Lawrence B. (2010). Effectiveness of policies restricting hours of alcohol sales in preventing excessive alcohol consumption and related harms. *American Journal of Preventive Medicine*, vol. 39, pp. 590-604.

Humphreys D. and Eisner M. P. (2014). Do flexible alcohol trading hours reduce violence? A theory-based natural experiment in alcohol policy. *Social Science & Medicine*, vol. 102, pp. 1-9.

Isabel G. and Molina A. (2007). Human development and alcohol abuse in adolescence. *Applied Economics*, vol. 39, pp. 1315-1323.

Jukkala T., Mäkinen I. H., Kislitsyna O., Ferlander S. and Vågerö D. (2008). Economic strain, social relations, gender, and binge drinking in Moscow. *Social Science & Medicine*, vol. 66, pp. 663-674.

Kolosnitsyna M., Sitdikov M. and Khorkina N. (2014). Availability restrictions and alcohol consumption: a case of restricted hours of alcohol sales in Russian regions. *International Journal of Alcohol and Drug Research*, No. Special Issue on International Perspectives on Alcohol Control Policies in Low- and Middle Income Countries.

Leon D., Shkolnikov V. M. and McKee M. (2009). Alcohol and Russian mortality: a continuing crisis. *Addiction*, vol. 104, pp. 1630-1636.

Massin S. and Kopp P. (2014). Is life satisfaction hump-shaped with alcohol consumption? Evidence from Russian panel data. *Addictive Behaviors*, vol. 39, pp. 803-810.

Nemtsov A. V. (2000). Estimates of total alcohol consumption in Russia, 1980-1994. *Drug and Alcohol Dependence*, vol. 58, pp. 133-142.

Nemtsov A. V. (2002). Alcohol-related harm losses in Russia in the 1980s and 1990s. *Addiction*, vol. 97, pp. 1413-1425.

Nemtsov A. V. (2003). Alcohol consumption level in Russia: a viewpoint on Monitoring Health Conditions in the Russian Federation (RLMS). *Addiction*, vol. 98, pp. 369-370.

Nemtsov A. (2004). Alcohol consumption in Russia: is monitoring health conditions in the Russian Federation (RLMS) trustworthy? *Addiction*, vol. 99, pp. 386-387.

Nemtsov A. V. and Ogurtsov P. P. (2005). Alcohol-related Mortality in Russia. In: Preedy V. R. editor. *Comprehensive Handbook of Alcohol Related Pathology*, vol. 1, pp. 441-463.

NHS Choices Website (2012). Binge drinking. The Information Standard Member Organisation. (Access Date: 31.12.2012).

Norström T. (2011). The role of alcohol in the Russian mortality crisis. *Addiction*, vol. 106, pp. 1957-1965.

North D. C., Wallis J. J. and Weingast B. R. (2009). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge, Cambridge University Press.

Olson M. (2000). *Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. NY, Basic Books.

Perlman F. J. (2010). A. Drinking in transition: trends in alcohol consumption in Russia 1994-2004. *BMC Public Health*, vol. 10, p. 691.

Plant E. J. and Plant M. (2005). A "leap in the dark?" Lessons for the United Kingdom from past extensions of bar opening hours. *International Journal of Drug Policy*, vol. 16, pp. 363-368.

Pomerleau J., McKee M., Rose R., Haerpfer C. W., Rotman D. and Tumanov S. (2005). Drinking in the Commonwealth of Independent States – evidence from eight countries. *Addiction*, vol. 100, pp. 1647-1668.

Popova S., Giesbrecht N., Bekmuradov D. and Patra J. (2009). Hours and days of sale and density of alcohol outlets: impacts on alcohol consumption and damage: a systematic review. *Alcohol Alcohol*, vol. 44, pp. 500-16.

Roshchina Y. (2013). To drink or not to drink: the microeconomic analysis of alcohol consumption in Russia in 2006-2010. WP BRP 20/SOC.

Rossow I. and Norström T. (2011). The impact of small changes in bar closing hours on violence. The Norwegian experience from 18 cities. *Addiction*, vol. 107, pp. 530-537.

Rozmainsky I. V. (2011). Why is health capital accumulated in developed countries and "wasted" in post-Soviet Russia? (Post-Keynesian analysis). *Voprosy Ekonomiki*, no. 10, pp. 113-131. (In Russian).

Russian Longitudinal Monitoring Survey (2005). Chapel Hill: University of North Carolina. (<http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms>).

Skorobogatov A. S. (2010). Relationship between human capital and health behavior. *Terra Economicus*, no. 4, pp. 20-36. (In Russian).

Skorobogatov A. S. (2011). Gifts, Gift-Exchange, and Market Exchange as Organizational Alternatives. *Voprosy Ekonomiki*, no. 11, pp. 38-56. (In Russian).

Skorobogatov A. S. (2012). The value of human capital and health behavior. *Economics Bulletin*, vol. 32, pp. 1785-1796.

Skorobogatov A. S. (2014). The effect of closing hour restrictions on alcohol use and abuse in Russia. Higher School of Economics Research Paper No. WP BRP 63/EC/2014.

Skorobogatov A. S. (2015). Social order as a contract between the powerful and the weak. *Terra Economicus*, no. 1, pp. 43-60. (In Russian).

Stockwell T., Auld M. C., Zhao J. and Martin G. (2011). Does minimum pricing reduce alcohol consumption? The experience of a Canadian province. *Addiction*, vol. 107, pp. 912-920.

Tevenot L. (2001). Rationality and social norms, overcome contradiction. *Ekonomicheskaya Sociologiya*, no. 1, pp. 88-122. (In Russian).

Treisman D. (2010). Death and prices. The political economy of Russia's alcohol crisis. *Economics of Transition*, vol. 18, pp. 281-331.

Vingilis E., McLeod A. I., Seeley J., Mann R. E., Beirness D. and Compton C. P. (2005). Road safety impact of extended drinking hours in Ontario. *Accident Analysis & Prevention*, vol. 37, pp. 549-556.

VTsIOM (2009). Penta 34/2009. (<http://sophist.hse.ru/dbp/S=2336/Q=54> - Access Date: 12.06.2014). (In Russian).

Williamson O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, vol. 38, pp. 596-600.

Yakovlev E. (2012). USSR babies: who drinks vodka in Russia? CEFIR/NES WP No 183.

Yakovlev E. (2013). Alcohol consumption and mortality. FREE Policy Brief Series. May.

ПРОБЛЕМА ВЛАСТИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА*

ДЕМЕНТЬЕВ ВИКТОР ЕВГЕНЬЕВИЧ,

*доктор экономических наук, заместитель директора,
ЦЭМИ РАН, г. Москва,
профессор кафедры экономической теории,
РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Москва,
e-mail: dementev@cemi.rssi.ru*

УСТЮЖАНИНА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА,

*доктор экономических наук,
заведующая кафедрой экономической теории,
РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Москва,
e-mail: dba-guu@yandex.ru*

В статье обсуждаются различные основания, которые могут обуславливать власть одного агента над другими, в том числе статус, право распоряжения ресурсами, насилие, монополия, экономическая зависимость, сила личности. Приводятся примеры различных типов власти. Обосновываются их взаимосвязь и взаимопроникновение. Рассматриваются основные причины возникновения и стабилизации различных форм зависимости. Показывается, что распространенное представление о господстве в рыночной экономике власти-собственности основано на упрощенной объясняющей модели рыночного взаимодействия.

Наибольшее внимание уделяется неявным формам власти, в том числе неявной монополии и добровольной экономической зависимости. Выделяются причины неявной монополии, ведущей, как и явная монополия, к субординации экономических агентов. Анализируются ситуации, когда экономические агенты оказываются в подчиненном положении, соблазнившись (власть-искушение) текущими выгодами сотрудничества (эффект мышеловки).

Исследуется историческая ретроспектива оснований власти. Делается вывод о том, что для современной экономики характерны сочетание различных способов координации экономической деятельности и использование преимущественно гибридных форм власти. Отмечается, что новые виды основания власти не вытесняют старые виды, а сочетаются с ними, модифицируя действие и проявления традиционных факторов экономической зависимости. При этом основания такой зависимости становятся более закамуфлированными. Современные варианты добровольного объединения и координации деятельности формально независимых агентов: отношенческие контракты, сети, союзы и т.п. – не снимают проблему зависимости, а вместе с ней и проблему неравномерного распределения выгод и издержек, а делают ее более сложной и многоаспектной.

Ключевые слова: *власть; статус; контракт; распоряжение ресурсами; насилие; монополия; фундаментальная трансформация; социальная дилемма; экономическая зависимость.*

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), грант № 15-06-02171 А «Влияние форм интеграции бизнеса на инновационное развитие».

THE PROBLEM OF POWER: INSTITUTIONAL APPROACH

VICTOR E. DEMENTIEV,

Doctor of Economics, Vice-President of Central Economics and Mathematics Institute of Russian Academy of Sciences, Moscow, Professor, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: dementev@cemi.rssi.ru

ELENA V. USTYUZHANINA,

Doctor of Economics, Head of Economics Department, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: dba-guu@yandex.ru

The authors of the paper discuss various reasons for power of one agent over another. These are status, the right to manage resources, force, monopoly, economic dependence, energy of a particular person. Examples of different types of power are given. The idea of interdependence and interpenetration of these types is explained. The main causes for emergence and stabilisation of various forms of dependence are analysed. It is shown that the widespread belief about the predominance of power of property in the market economy is based on a simplified model of market mechanisms.

Special attention is given to implicit forms of power, including hidden monopolies and voluntary economic dependence. Reasons for existence of hidden monopolies that lead to subordination of economic agents are highlighted. Situations when economic agents become subordinate after being tempted by current benefits of collaboration (the mousetrap effect) are analysed.

The historical development of power is examined. The authors come to the conclusion that in the modern world combined forms of coordination of economic activity as well as hybrid forms of power take place. It is mentioned that new types of power foundations do not replace the old ones but coexist with them modifying actions and traditional factors of economic dependence. At the same time foundations of this dependence become more and more disguised. Contemporary versions of voluntary alliances and coordination of activities of formally independent agents - relational contracts, networks, unions etc. - do not eliminate the problem of dependence as well as the problem of unequal distribution of costs and benefits making it even more complex.

Keywords: power; status; contract; resource management; force; monopoly; fundamental transformation; social dilemma; economic dependence.

JEL: D02, D23, L10, L14, L24.

Введение

Современная экономика характеризуется гибридными механизмами координации деятельности экономических агентов и гибридными формами власти. Отсутствие явной субординации экономических агентов создает впечатление отсутствия власти одного агента над другим. Это не всегда так. Несмотря на использование рыночных (ценовых) способов координации и согласительных процедур принятия решений, реальная ситуация может быть иной. Необходимо помнить, что «отдельные люди и организации, преследуя свои собственные интересы, предпринимают действия, которые облегчают или затрудняют действия других» (Коуз, 1993). Хотя проблематике власти в экономике посвящены многочисленные исследования, обзор которых представлен в (Дементьев, 2003; 2004), гибридные формы власти остаются на периферии этих исследований, что отрицательно сказывается на анализе современных тенденций в развитии организационных форм бизнеса.

Источники власти

Введем рабочее определение понятия «власть». Власть – это возможность одного агента оказывать одностороннее влияние на поведение других агентов. Это определение близко к формулировке Дж. Гэлбрейта: «Власть - это способность одного человека или целой группы людей навязывать свои цели другим» (*Гэлбрейт, 1979. С. 126*). Однако изменение сознания – лишь один из способов подчинения.

В основе власти могут лежать различные источники: статус; право распоряжения ресурсами; насилие; монополия; искушение; сила личности.

Власть статуса основывается на положении агента в общественной (организационной) иерархии. Агенты, занимающие более высокое положение, обладают правом управления – выдачи другим агентам тех или иных указаний и контроля за их исполнением. Круг соответствующих указаний ограничен полномочиями, которые являются атрибутом статуса.

Статус может определяться как титулом, принадлежностью к определенному сословию (социальная иерархия), так и служебным положением (должностная иерархия). Он может опираться на формальные нормы (конституционные или контрактные) или на традицию. Конституционные нормы определяют общие основания иерархии: принадлежность к сословию (сословные общества); права и обязанности чиновников, занимающих то или иное место в государственной или внутрикорпоративной бюрократии; правила осуществления трансакций рационирования. Контрактные нормы определяют конкретные правила осуществления трансакций управления.

Контракт может быть добровольным или навязанным. Добровольность контракта означает (а) формальное равенство сторон, (б) свободу воли при заключении контракта. Однако реальная переговорная сила сторон может быть неравна, что ведет к неэквивалентному распределению выгод и издержек. Контракты, а соответственно, и статусы могут быть как эксплицитными (начальник и подчиненный, феодал и его вассалы), так и имплицитными (давление сильных участников союза (сети) на слабых). Имплицитный контракт обычно опирается на ожидание выгоды от участия в формальном союзе или неформальной сети.

Традиция базируется на культурном принуждении – общих ментальных моделях, в частности, общих ожиданиях. Она выражается в том, что один экономический агент оказывает влияние на действия других агентов в силу сложившихся отношенческих рутин (взрослые дети, которые боятся «ослушаться» своих родителей; подчинение старшему в восточных обществах; подчинение бюрократу в западных). Санкциями за нарушение традиций являются чувства вины (перед собой) или стыда (перед окружающими).

Власть распоряжения ресурсами базируется на возможности манипулирования действиями других путем установления условий и характеристик их доступа к тем или иным ресурсам. В терминологии Э. Остром речь идет не только об операционных правилах (правилах доступа к ресурсу и извлечения выгоды), но и о правилах коллективного выбора (управления, исключения и отчуждения), определяющих, кто может участвовать в изменении или установлении операционных правил и какой уровень согласия между членами группы при этом необходим (*Остром, 2010*).

Иногда данный тип власти называют властью-собственностью. Это неточно, так как власть распоряжения ресурсами может быть основана не только на правах собственности, но и на правах, связанных с положением в иерархии – властью статуса. Как отмечается в (*Постсоветский институционализм, 2006. С. 14*), «власть-собственность возникает в условиях, когда происходит монополизация должностных функций в общественном разделении труда».

Обеспечивающий власть статус может быть не очень высоким. Таким типом власти обладают чиновники, выдающие разрешения на право застройки земельного участка, начальник склада, руководитель ремонтного подразделения, заместитель заведующего кафедрой по учебной нагрузке.

Власть распоряжения ресурсами, в свою очередь, может определять положение в иерархии. Это и контроль хозяина предприятия над наемными работниками (право контролировать поведение и менять членство в команде), контроль акционеров над привлекаемыми ими наемными менеджерами, контроль материнского общества над дочерними посредством назначения органов управления.

Если трактовать полномочия распоряжения ресурсами в терминах неинституциональной теории, то речь может идти как о распределении правомочий, основанном на различных режимах собственности, в том числе коммунальной или государственной, так и об отчуждении отдельных правомочий на контрактной основе (Капелюшников, 1991).

Власть-насилие основывается на прямом принуждении, когда одни агенты могут навязывать свою волю другим посредством угрозы применения личных санкций, включая физическое наказание, лишение свободы, жизни и т.п. Данный тип власти может быть связан как с узаконенным порядком (монополия на насилие), так и с нарушением правил на основе права сильного (разбой). Он опирается на использование специального аппарата принуждения: армия, структуры общественного порядка, исправительные учреждения, вооруженные группировки.

Возможности использования насилия тесно связаны с социальным статусом и правом распоряжения ресурсами. Первое определяет легитимность соответствующих действий, второе – возможность оплаты аппарата мониторинга и принуждения. В российской практике легко найти примеры перехода власти-насилия во власть распоряжения ресурсами, последней – во власть статуса, а статусной власти – в распоряжение ресурсами (см. (Барсукова, 2006; Вольчик, 2004)).

Власть-монополия основывается на неравенстве переговорной силы сторон в силу ограниченности пространства выбора: один из агентов является единственным поставщиком (потребителем). Данное положение может быть обусловлено как контролем над уникальным ресурсом, в том числе объектом интеллектуальной собственности, инфраструктурными объектами (трубопровод, единственная дорога); доступом на рынок и т.п., так и уникальным местом в конкретной сети создания стоимости.

Монополия может носить явный характер. Например, монополия предложения, в том числе ситуация естественной монополии, когда эффект масштаба обуславливает экономическую неэффективность наличия на рынке двух поставщиков товара (услуги). Другой стороной является монополия спроса (монопосония), когда градообразующее предприятие диктует условия найма работникам, не имеющим возможности сменить место жительства, или государство выступает в роли единственного заказчика продукции оборонного назначения.

Но наиболее интересной, с институциональной точки зрения, формой подчинения является ситуация неявной монополии.

Причинами такой монополии могут являться:

- Фундаментальная трансформация, возникающая в связи с вложениями контрагентов в специфические активы (Уильямсон, 1996).

Речь идет об изменении переговорной силы сторон в результате осуществления вложений в активы, обладающие низкой альтернативной стоимостью – специфические активы. Инвестиции в специфические активы приводят к сокращению числа потенциально выгодных партнеров, ситуация перестает быть конкурентной, и, как минимум, одна из сторон сделки становится монополистом.

- Контроль над входом на рынок.

Такой контроль может иметь в своей основе административные барьеры (политика протекционизма), наработанную репутацию (бренд), органическое строение капитала (высокая капиталоемкость) и/или длительное время, требующееся на освоение технологий - продвижение по кривой опыта (*Портер, 2005*).

– Уникальные знания и компетенции, защищенные либо своей уникальностью, либо патентами.

По мнению Хамфри и Шмитца, наибольшую долю в объеме добавленной стоимости получают участники, располагающиеся на крайних позициях цепи создания стоимости. Данная концепция получила название «Smiley Face» в связи с видом графика (парабола), отражающим зависимость между величиной добавленной стоимости и местом в цепочке – исследования, инновации, дизайн, сборка, логистика, маркетинг и дополнительные услуги. Звенья, оттягивающие на себя большую долю коллективной эффективности, располагаются по краям графика (*Humphrey and Schmitz, 2002*).

– Положение единственного поставщика в цепи (сети) создания стоимости.

Данная ситуация близка к естественной монополии, поскольку связана с невыгодностью наличия альтернативных поставщиков определенного вида комплектующих, полуфабрикатов или компонентов, используемых в данной сети создания стоимости (эффект масштаба). Однако такая экономия изменяет переговорную силу сторон в пользу единственного поставщика. Правда, довольно часто его зависимость от других участников также возрастает в результате вложения в специфические активы.

Таким образом, монополия может быть связана как с правом распоряжения ресурсами, так и с положением в социальной или контрактной сети.

Один из самых интересных источников власти в кажущихся на первый взгляд равноправными отношениях – это попадание в экономическую зависимость на основе привлечения (искушения) выгодами сотрудничества (эффект мышеловки).

Власть-искушение проявляется в навязывании своей воли другим участникам взаимодействия на основе экономического принуждения – обещания текущей выгоды и/или угрозы текущего ущерба. Формой такого навязывания может быть двусторонний контракт, в том числе договор займа, или участие в союзе (сети). При этом преследование текущей выгоды оборачивается сужением пространства будущего выбора. Это типичная социальная дилемма – проблемная ситуация, возникающая на основе противоречия между краткосрочными целями агентов и возможностью достижения «отложенного вознаграждения».

От искушения к подчинению

Социальные дилеммы характеризуются рационально выстроенным поведением экономических агентов, приводящим к неоптимальным с точки зрения будущего решениям (*Барбашин, 2014*). Социология обычно исследует социальные дилеммы, связанные с отклоняющимся поведением – отлынивание (проблема безбилетника), нарушение договоренностей (дилемма заключенных), нарушения правил использования общего ресурса (трагедия общины). Однако социальные дилеммы характерны и для индивидуального поведения в условиях, когда текущие выгоды перевешивают долгосрочные риски.

Выгоды могут иметь разнообразный характер – передача знаний и технологий, выход на новые рынки, доступ к финансовым ресурсам, повышение производительности труда вследствие специализации функций, усиление рыночной позиции за счет объединения ресурсов. Однако в перспективе это порождает риск возникновения и консервации зависимости.

Зависимость может быть обусловлена несколькими причинами. Первая – это атрофия собственных компетенций. Типичные примеры: атрофия компетенций снабжения и сбыта при участии в качестве переработчика в давальческом контракте; атрофия компетенций R&D при выполнении роли производственного

аутсорсера; атрофия технологических навыков и промышленных компетенций при использовании производственного аутсорсинга. Сама по себе атрофия определенных компетенций не является критичной, но ровно до тех пор, пока обладатели соответствующих компетенций не становятся по отношению к своим партнерам монополистами.

Вторая причина – попадание в долговую зависимость. Первоначально возможность привлечения заемных средств создает возможности для реализации новых проектов и текущего повышения качества жизни. Но впоследствии, если заемные средства не привели к повышению стоимости имущества должника (росту его будущих доходов), заемщик начинает работать на кредитора, долг растет, а вместе с ним возрастают и текущие обязательства по выплате процентов. Следует отметить, что описанная ситуация характерна не только для отдельных граждан и компаний, но и для государств (Гербер, 2015).

Третья причина, порождающая зависимость, – вложения в специфические активы. Как уже отмечалось, в результате инвестиций в активы, экономящие трансформационные издержки, но имеющие низкую альтернативную стоимость, экономические агенты собственными руками создают ситуацию искусственной монополии.

Четвертая причина – это уступка (утрата, ограничение) прав. Речь идет, прежде всего, о долгосрочных контрактах, содержащих ограничительную практику (эксклюзивный дистрибьютер, обязанность работать только с одним поставщиком и т.п.) или о вхождении в сети (союзы). Вхождение в сеть создает возможность участия в синергетической ренте, порождаемой повышением эффективности хозяйственной деятельности (специализация и разделение труда, эффект масштаба, использование взаимодополняемых ресурсов, экономия транзакционных издержек), а также усилением рыночной власти. Одновременно происходит распределение власти, а вместе с ней и долей добавленной стоимости между отдельными участниками сети. И это распределение, как уже отмечалось, носит крайне неравномерный характер. Ведущие участники сети определяют, что должны производить другие агенты, как они должны это производить (процессы, технологии, системы контроля качества), где (локализация производства) и сколько. Достаточно часто они оказывают влияние и на цену поставки (Kaplinsky, 2000).

Схожие проблемы возникли и у стран-участниц ЕС при переходе на единую валюту. Добровольно отказавшись от функции суверена в проведении денежно-кредитной политики, они попали в ловушку зависимости от политики центра (ведущих стран), использующих исключительно неолиберальные рецепты ограничения денежной массы, а вместе с ней и совокупного спроса и предложения.

Таким образом, имеет место конфликт между долгосрочными и краткосрочными интересами участников сети. В каждый отдельный момент (отрезок) времени участие в сети сулит ощутимые выгоды, но в перспективе оно порождает все большую и большую зависимость и все меньшую долю в коллективной эффективности.

Власть личности основывается на личностных характеристиках, позволяющих одним индивидам оказывать влияние на других. Индивид, обладающий даром убеждения, умением вести за собой, интеллектуальным превосходством, энергией, становится лидером, подчиняющим себе волю других людей.

В табл. 1 представлены основания выделенных нами типов власти.

Таблица 1

Основные источники власти

Тип власти	Основание
Власть статуса	Положение в иерархии, определяющее право управлять поведением других
Власть распоряжения ресурсами	Возможность устанавливать доступ к ресурсам и способы извлечения выгоды
Власть – насилие	Возможность прямого принуждения под угрозой применения личных санкций
Власть – монополия	Ограниченность пространства выбора вследствие наличия единственного поставщика (потребителя)
Власть – искушение	Экономическая зависимость, возникающая на основе текущей выгоды сотрудничества
Власть личности	Личностные характеристики индивида

Источник: составлено авторами.

Эволюция форм власти

Выделенные типы власти редко встречаются в чистом виде. Власть статуса обычно подкрепляется властью распоряжения ресурсами. Власть распоряжения ресурсами может быть связана как с положением в иерархии, так и с монополией. Насилие часто основывается на статусе и подкрепляется правом распоряжения ресурсами. Власть-искушение обычно подкрепляется искусственной монополией и правом на распоряжение ресурсами. Власть личности может проявляться либо, когда ее носитель занимает то или иное положение в организационной иерархии, либо в периоды неопределенности и кризисов, когда власть «зависает в воздухе» и присваивается индивидами, готовыми принимать решения и нести за них ответственность (см. рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь источников власти

Источник: составлено авторами.

На первый взгляд кажется, что на крайних полюсах пространства власти находятся власть-насилие и власть-собственность. Но, как свидетельствует история, зарождаются они практически одновременно. Так, по мнению Веблена, собственность как институт возникает тогда, когда общество переходит от стадии миролюбивого дикарства к хищнической фазе, на которой доблестными занятиями становятся война и охота, а непрестижными – сельскохозяйственные работы и

ведение домашнего хозяйства. Самыми первыми объектами собственности являлись, по версии Веблена, пленники, прежде всего женщины. Причиной захвата у врага и присвоения женщин была их полезность, выражающаяся в двух формах: в форме трофея, демонстрирующего успех воина, и в форме выполнения рутинных, недостойных доблестных мужчин работ. Захват женщин в качестве трофея привел к возникновению «собственности в форме брака», которая затем распространилась и на женщин своего племени. А обращение в рабство пленников, которое постепенно стало распространяться не только на женщин, привело к возникновению собственности на людей (Веблен, 1984).

Интересно проследить трансформацию оснований власти в исторической ретроспективе.

Первоначально безусловным преимуществом обладает насилие. Не случайно древние римляне считали, что самым легитимным способом приобретения права собственности является оккупация – захват имущества врага. «Захваченная у врага собственность действительно самая бесспорная хотя бы потому, что юридический спор с врагом невозможен» (Скловский, 2000). По мере стратификации общества право на насилие и право на ресурсы становятся производными от общественного статуса. «В эпоху Средневековья непосредственным источником прав, полномочий и привилегий служила основанная на обычае власть. Господствовало четкое представление, что права лица на имущество являются установленными постольку, поскольку передачу этого имущества санкционирует правитель, и любые притязания, не опирающиеся на такую явно или неявно подразумеваемую санкцию, воспринимались как необоснованные. ... Унаследованный титул давал право на владение собственностью, но собственность не давала права на титул» (Веблен, 2007).

В эпоху становления капитализма, в условиях отделения непосредственного производителя от средств производства, господствующим основанием власти становится собственность – право на средства производства, определяющее право контроля над действиями наемных работников, право на распоряжение произведенной продукцией и право на остаточный доход. Собственность освобождается от всяких ограничений и обязательств и становится самоценной. Одновременно материальное богатство становится символом общественного достоинства.

Но постепенно, по мере развития рыночных отношений, все большее значение начинает приобретать переговорная сила сторон, основанная не на собственности на средства производства, а на искусственной монополии. Внешне равноправные отношения превращаются в отношения доминирующего агента со своими сателлитами. Монополия доминирующего агента может базироваться как на его собственных прошлых инвестициях – права интеллектуальной собственности, рыночная репутация, наработанные связи и т.п., так и на вложениях сателлитов. Это в определенном смысле переворачивает основания отношения зависимости. Если в условиях господства права собственности власть собственника основывалась преимущественно на вложениях, которые должен был осуществлять он сам, то теперь в основе власти все чаще лежат инвестиции в специфические активы, которые осуществляют периферийные агенты. Вложения в специализированные исследования и разработки, приобретение специального оборудования для выпуска продукции ограниченного спроса, отладку соответствующей технологии являются, по сути, безвозвратными (утопленными), и разрыв отношений с доминирующим агентом влечет за собой огромные потери. А это значит, что последствием таких вложений является изменение переговорной силы сторон и риск вымогательства со стороны доминирующего агента.

Если первоначально власть-монополия складывается сама собой, в результате естественного развития событий, то в настоящее время наработан значительный опыт применения эффекта мышеловки – привлечения других агентов текущей выгодностью сотрудничества с целью создания (усиления) их

экономической зависимости от инициаторов взаимодействия. Сюда относятся долговые ловушки; модульные структуры (устойчивые группы компаний, связанных между собой длительными кооперационными отношениями, с ярко выраженным доминирующим агентом) (Устюжанина и Дементьев, 2015), в том числе цепи создания стоимости; контракты с ограничительной практикой; стимулирование вложений своих партнеров в специфические активы.

При этом необходимо отметить, что новые формы оснований власти не вытесняют старые формы, а сочетается с ними, модифицируя их действие.

Проблема власти тесно связана с проблемой координации деятельности экономических агентов. Неоклассическая теория противопоставляет иерархию (власть) и рынок (механизм цен) как альтернативные способы координации. Новые институционалисты признают существование гибридных форм координации, совмещающих иерархию и рыночное регулирование (Уильямсон, 1996). Традиционная институциональная теория выделяет четыре базовых вида координации: иерархия, рынок, согласование и стандартизация (Устюжанина и Дементьев, 2015). Однако необходимо иметь в виду, что чистых видов координации в природе (обществе) просто не существует.

Так, стандартизация, в том числе социальных норм, является базовым условием общественного взаимодействия, а следовательно, присутствует всегда и везде в качестве комплементарного способа координации. Рынок требует государственной поддержки (иерархии) как в форме обеспечения соблюдения действующих норм, так и в форме рационализации (установление ключевой ставки процента, нормы обязательного резервирования, ставок налогов и т.п.). Иерархия достаточно часто сочетается с применением экономических индикаторов – внутрикорпоративных цен. А согласование как способ координации не только не исключает отношения неравенства (зависимости), но в большинстве случаев базируется на них.

Поэтому тот факт, что в настоящее время все большее значение приобретают такие способы взаимодействия, как сотрудничество (Полтерович, 2015) и стандартизация (Минцберг, 2004), означает появление новых способов согласования интересов, но не более того. Как показывает более детальное рассмотрение, проблема неравномерного распределения власти (зависимости одних агентов от других) не снимается ни согласительными способами принятия решений, ни совершенствованием правил и процедур взаимодействия.

Заключение

То, что основания зависимости становятся более закамуфлированными (атрофия собственных компетенций, долговая ловушка, искусственная монополия, добровольное ограничение прав), не означает смягчения самой зависимости. Так буржуазные революции, ликвидировавшие большую часть сословных привилегий, заменили власть титула на власть собственности и породили такие формы эксплуатации труда (12-часовой рабочий день без выходных, работы дома и т.п.), которые гуманитарные мыслители того времени называли «наемным рабством». А ведь все эти формы покоились на добровольных соглашениях между собственниками средств производства и наемными работниками. Экономическое принуждение заменило личную зависимость, предоставив агентам формальное право выбора, но оказалось не менее действенным основанием власти, чем так называемый «феодальный контракт». Нельзя не согласиться с утверждением, что «экономический мир неоклассиков как мир без власти и принуждения – не более чем утопия» (Дементьев, 2003).

Аналогично современные формы добровольного объединения и координации деятельности формально независимых агентов: отношенческие контракты, сети, союзы и т.п. – не снимают проблему зависимости, а вместе с ней и проблему неравномерного распределения выгод и издержек, а делают ее более сложной и многоаспектной.

Новые, в том числе гибридные формы власти, должны стать одним из направлений современных институциональных исследований. Эту тематику целесообразно включать в учебные курсы и учебники, если мы хотим, чтобы выпускники не ориентировались на упрощенные объясняющие модели социально-экономической жизни. Такая ориентация – плохое подспорье для принятия решений как на уровне фирм, так и при выработке государственной экономической политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Барбашин М. Ю. (2014). Институты и идентичность: методологические возможности теории институционального распада в современных исследованиях // *Журнал социологии и социальной антропологии*, Т. XVII, № 4(75), с. 178-188.
- Барсукова С. (2006). Стратегии сращивания бизнеса и власти // *Свободная мысль*, № 3, с. 5-14.
- Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс.
- Веблен Т. (2007). Теория делового предприятия. М.: Дело.
- Вольчик В. В. (2006). Эволюция административного регулирования в российской экономике и институт власти-собственности // *Terra Economicus*, Т. 4, № 4, с. 81-89.
- Гребер Д. (2015). Долг: первые 5000 лет истории. М.: Ад Маргинем Пресс.
- Гэлбрейт Дж. (1979). Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс.
- Дементьев В. В. (2003). Экономика как система власти. Донецк: Изд-во «Каштан».
- Дементьев В. В. (2004). Экономическая власть и институциональная теория // *Вопросы экономики*, № 3, с. 50-64.
- Капелюшников Р. И. (1991). Теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М.: ИНФРА-М.
- Коуз Р. (1993). Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД».
- Минцберг Г. (2004). Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер.
- Остром Э. (2010). Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. М.: ИРИСЭН, Мысль.
- Полтерович В. М. (2015). От социального либерализма – к философии сотрудничества // *Общественные науки и современность*, № 4, с. 41-64.
- Портер М. (2005). Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Изд-во АльпинаБизнесБукс.
- Постсоветский институционализм (2006). Власть и бизнес. Монография. / Под ред. Р. М. Нуреева. Ростов-на-Дону: Наука-Пресс.
- Скловский К. И. (2000). Собственность в гражданском праве. М.: Дело.
- Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат.
- Устюжанина Е. В., Дементьев В. Е., Евсюков С. Г. и Сухинин И. В. (2015). Институциональная экономика: учебник для бакалавров. М.: РЭУ имени Г. В. Плеханова.
- Humphrey J. and Schmitz H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? // *Regional Studies*, no. 36(9), pp. 1017-1027.
- Kaplinsky R. (2000). Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis? // *Journal of Development Studies*, vol. 37, no. 2, pp. 117-146.

REFERENCES

- Barbashin M. U. (2014). Institutions and Identity: Methodological Possibilities of Institutional Decay Theory in Modern Research. *Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. XVII, no. 4(75), pp. 178-188. (In Russian).

- Barsukova S.* (2006). Strategy of Business and Power Matching. *Free Thought*, no. 3, pp. 5-14. (In Russian).
- Coase R. H.* (1993). The Firm, the Market and the Law. Moscow, Case [Delo] LTD. (In Russian).
- Dementiev V. V.* (2003). The Economy as a System of Power. Donetsk, Kashtan Publ. (In Russian).
- Dementiev V. V.* (2004). Economic Power and Institutional Theory. *Voprosy Ekonomiki*, no. 3, pp. 50-64. (In Russian).
- Galbraith J. K.* (1979). Economics and the Public Purpose. Moscow, Progress Publ. (In Russian).
- Graeber D.* (2015). Debt: the First 5000 Years of History. Moscow, Ad Marginem Press. (In Russian).
- Humphrey J. and Schmitz H.* (2002). How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, no. 36(9), pp. 1017-1027.
- Kapelyushnikov R. I.* (1991). The Theory of Property Rights (Methodology, Basic Concepts, Range of Problems). Moscow, INFRA-M Publ. (In Russian).
- Kaplinsky R.* (2000). Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis? *Journal of Development Studies*, vol. 37, no. 2, pp. 117-146.
- Mintzberg G.* (2004). Structure in Fives: Designing Effective Organizations. St. Petersburg, Piter Publ. (In Russian).
- Ostrom E.* (2010). Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action. Moscow, IRISEN, Thought [Misl] Publ. (In Russian).
- Polterovich V. M.* (2015). From Social Liberalism towards the Philosophy of Collaboration. *Social Sciences and Modernity*, no. 4, pp. 41-64. (In Russian).
- Porter M.* (2005). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Moscow, Al'pinaBiznesBuks Publ. (In Russian).
- Post-Soviet Institutionalism* (2006). Power and business. Monograph / Nureev R. M. (ed.). Rostov-on-Don, Nauka-Press Publ. (In Russian).
- Sklovskij K. I.* (2000). The property in civil law. Moscow, Case [Delo] Publ. (In Russian).
- Ustyuzhanina E. V., Dementiev V. E., Yevsyukov S. G. and Sukhinin I. V.* (2015). Institutional Economics: A Textbook for Bachelors. Moscow, Publ. House of Plekhanov Russian University of Economics. (In Russian).
- Veblen T.* (1984). The Theory of the Leisure Class. Moscow, Progress Publ. (In Russian).
- Veblen T.* (2007). The Theory of Business Enterprise. Moscow, Case [Delo] Publ. (In Russian).
- Volchik V. V.* (2006). Evolution of Administrative Regulation in the Russian Economy and the Power-Property Institute. *Terra Economicus*, vol. 4, no. 4, pp. 81-89. (In Russian).
- Williamson O. E.* (1996). The economic institutions of capitalism. Firms, Markets. Relational Contracture. St. Petersburg, Lenizdat Publ. (In Russian).

ДИСКРЕТНЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ РЕФОРМ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ И РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДОЙ*

КАПОГУЗОВ ЕВГЕНИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, доцент,
Заведующий кафедрой «Экономической теории и предпринимательства»,
ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского, г. Омск,
e-mail: egenk@mail.ru

В статье представлен подход к оценке влияния степени развитости институциональной среды на успешность реформ в сфере государственного управления. Показаны индикаторы, позволяющие охарактеризовать степень развитости институциональной среды, в частности, уровень защиты прав собственности, развитости политической конкуренции, гражданского общества, коррупции, доверия в обществе. В зависимости от элементов политико-административной системы и социокультурных факторов, определяющих траекторию реформ, продемонстрированы альтернативы целей и рассмотрены отдельные показатели, характеризующие последствия реформ для стран ОЭСР. С точки зрения классификации результатов акцент сделан на наблюдаемых количественных результатах операционного типа, в частности на динамике расходов расширенного правительства и уровне занятости государственных служащих по отношению к занятости в экономике в целом.

Показаны институциональные проблемы реализации реформ в странах с переходной экономикой, в частности недостаточный уровень развитости бюрократического этоса, слабость рыночной среды и недостаточный уровень внешнего давления на качество государственных услуг. Отмечена значимость для успеха реформ культурных и системных изменений внутри государственного аппарата, что влияет на удовлетворенность граждан качеством государственных услуг. Отмечено, что предварительная формализация всего государственного сектора, формирование бюрократии веберовского типа являются важнейшими условиями успешности реализации концепции нового государственного менеджмента. Выделены факторы, определяющие выбор страноспецифической модели государственного управления. Предложены в качестве детерминант выбора уровень развития «мягкой инфраструктуры», с одной стороны, и наличие ресурсных и институциональных возможностей для улучшения эффективности и качества государственного управления - с другой. Как потенциальные исходы рассмотрены идеальные модели государств (компактное, производящее, координирующее) и обозначены условия для провалов государства и общества.

Ключевые слова: институциональная среда; дискретные институциональные альтернативы; административные реформы; оценка эффективности реформ; сравнительный анализ реформ.

* Статья подготовлена в рамках НИР «Институционализация системы оценки эффективности деятельности государственных органов в Республике Казахстан: современное состояние и перспективы развития», выполняемой по грантовому финансированию МОН РК в рамках приоритета «Интеллектуальный потенциал страны», подприоритета 5.1 Фундаментальные исследования в области социально-экономических и гуманитарных наук, 5.1.2 Исследования в области реализации социальной и экономической политики государства в современных условиях.

DISCRETE INSTITUTIONAL ALTERNATIVES OF PUBLIC ADMINISTRATION REFORMS IN COUNTRIES WITH DEVELOPED AND DEVELOPING INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

EVGENY A. KAPOGUZOV,

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of the Department «Economic Theory and Entrepreneurship»,
Omsk State F. M. Dostoevsky University, Omsk,
e-mail: egenk@mail.ru*

The paper presents an approach to evaluation the impact of the level of development of institutional environment on the success of the reforms of public administration. The indicators that characterize the degree of development of the institutional environment, in particular, the level of protection of property rights, the development of political competition, civil society, corruption, and trust in society are shown. Depending on the elements of the political-administrative system, socio-economic features, that determine the trajectories of reforms, showing alternative purposes and characterized some indicators, that characterizing the results of reforms for the OECD-counties. Showing institutional problems is implementing reforms in the transition countries, depending on the elements of the political and administrative systems, and socio-cultural factors that determine the path of reform, showing alternative purposes and characterized by individual indicators characterizing the results of the OECD reform. From the point of view of the classification results, the emphasis is made on quantitative results of the operational type, in particular, the dynamics of the general government expenditure and the level of employment of civil servants in relation to employment in the economy as a whole.

Showing institutional problems in the implementation of reforms in the transition countries, in particular the gap of development of the bureaucratic ethos, the weakness of the market environment and the insufficient level of external pressure on the quality of public services. The significance for the success of reform and systemic cultural change within the state apparatus, which affects the quality of citizens' satisfaction with public services is observed. It is noted that the preliminary formalization of the public sector, the formation of Weberian bureaucracy type is essential for successful implementation of the New Public Management. The factors that determine the choice country-shaped governance model are underlined. Proposed as determinants of the choice of the level of development of "soft infrastructure" on the one hand and the availability of the resource and institutional capacity to improve the efficiency and quality of public administration on the other. As potential outcomes ideal models of states (lean, producing, coordinating) and designated conditions for state and society failure (fragile state) are considered.

Keywords: *institutional environment; discrete institutional alternatives; administrative reform; evaluation of the effectiveness of the reforms; comparative analysis of reforms.*

JEL: H83, B52, H11

1. Введение: постановка проблемы

Реформы в духе Нового государственного менеджмента, реализовавшиеся как в развитых странах (странах ОЭСР), так и в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, несмотря на схожесть используемого инструментария, осуществлялись по разным направлениям и приводили к разным результатам с точки зрения достижения целей и выполнения задач реформ (Pollitt and Bouckaert, 2011; Schneider and Heredia, 2003; Капогузов, 2008). Одним из ключевых объясняющих факторов являются различия в институциональной среде стран, реализующих реформы.

Под институциональной средой понимается «совокупность основополагающих социальных, политических, юридических и экономических правил, определяющих рамки человеческого поведения» (Аузан и др., 2011. С. 45). В ней принято различать надконституционные, конституционные и экономические правила, причем если последние два типа можно поменять росчерком пера (приняв Конституцию, программу действий правительства, законодательный акт и т.д.), то надконституционные правила, имеющие глубокие корни в морали, обычаях и привычках, стереотипах поведения, имеют неформальный характер и меняются постепенно, возможно в пределах жизни не одного поколения. Именно различия в неформальных институтах определяют сложности внедрения реформ в развивающихся и переходных странах, особенно при реализации стратегии импорта институтов (Мау и др., 2003; Халикова и Кайдарова, 2014; Взаимодействие..., 2009).

2. Параметры институциональной среды, определяющие успешность реформ государственного управления

Вопрос о количественных показателях, характеризующих степень развитости институциональной среды на макроуровне, является достаточно дискуссионным. Применительно к анализу влияния степени развитости институциональной среды на макроэкономические результаты есть целый ряд исследований Всемирного банка, демонстрирующих положительную связь экономических результатов с показателями уровня развития демократии, экономической свободы и др. (Keefer and Shirley, 1998; Kekic, 2007). Схожую позицию занимает Е. Силова, рассматривая под количественными показателями качества институциональной среды значения индекса экономической свободы и инвестиционной привлекательности (Силова, 2007). Данный подход развивается Е. Панфиловой, рассматривающей также в качестве показателя качества институциональной среды место конкретного государства в индексе Doing Business (Панфилова, 2013).

На наш взгляд, характеризуя степень развитости институциональной среды применительно к сфере государственного управления, можно отталкиваться от подхода А. Ставинской, рассматривающей особенности воздействия потребителей на качество государственных услуг в странах с неразвитой институциональной средой (Ставинская, 2010). Хотя ею не выделяются в явном виде критерии разграничения стран на страны с развитой и развивающейся (по терминологии А. Ставинской – неразвитой) институциональной средой, можно представить следующие параметры, по которым следует проводить разграничение:

- уровень защиты прав собственности, определяющий возможности использования судебного механизма воздействия на качество государственных услуг. В качестве операционализируемой переменной может выступать значение показателя верховенства закона (Rule of Law) индекса GRICS;
- уровень развитости политической конкуренции, определяющий возможности использования политического механизма воздействия на качество государственных услуг. В качестве операционализируемой переменной может выступать значение показателя индекса демократии журнала The Economist (Kekic, 2007);
- уровень развития гражданского общества, определяющий возможности использования механизма воздействия на качество государственных услуг со стороны их потребителей. В качестве операционализируемой переменной может выступать значение показателя индекса состояния гражданского общества;
- уровень коррупции, определяющий возможности использования неформальных механизмов воздействия на качество государственных услуг, в том числе путем взяток, подарков и т.п. В качестве операционализируемой переменной может выступать значение показателя индекса восприятия коррупции (CPI), либо значение показателя контроля коррупции (Control of Corruption) индекса GRICS;

- уровень доверия в обществе или, как альтернатива, уровень укорененности в обществе традиционных институтов, одним из индикаторов существования которых является социальный капитал бондингового типа.

И, наконец, результирующим показателем, характеризующим качество институциональной среды применительно к сфере государственного управления, может служить значение индекса эффективности правительства (Government Effectiveness) индекса GRICS. С одной стороны, этот показатель является результатом действия институциональной среды, с другой – показателем, по которому можно оценивать успешность реформ. В частности, успешность реформ можно оценить через изменение данного показателя до момента начала мероприятий в области реформирования по окончании периода, когда данные меры смогут дать некий положительный измеряемый количественно эффект.

Осуществление расчета интегрированного показателя качества институциональной среды выходит за рамки данной статьи. Вместе с тем, очевидно, что вышеупомянутые показатели позволяют, по крайней мере ординалистски, разграничить страны на страны с развитой и развивающейся институциональной средой. Для упрощения можно считать, что страны с наиболее высоким значением индекса эффективности правительства являются странами с развитой институциональной средой.

Индексы, рассчитываемые международными организациями для большой выборки стран, обладают свойством объективности, что делает их подходящими для оценки результатов достижения целей реформ. Нами были выбраны два международных индекса: индекс восприятия коррупции (Corruption Perception Index – CPI) и агрегированный индекс качества государственного управления (ранее индекс GRICS, в настоящий момент индекс WGI – World Governance Indicators). В составе последнего особо можно отметить показатель, индекс, характеризующий эффективность государственного управления. Эти индикаторы начали использоваться Всемирным банком с 1996 года, в этой связи полноценно отследить результативность реформ в странах ОЭСР, используя данные индексы, не представляется возможным (реформы в духе НГМ, которые начали развиваться в англосаксонских странах еще в начале 1980-х годов). Вместе с тем динамика индексов позволяет проиллюстрировать ситуацию в сфере государственного управления, сравнить успешность функционирования системы государственного управления в различных странах. Значения трех наиболее значимых индикаторов, входящих в состав индексов WGI, приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Значение отдельных составляющих индекса GRICS (WGI)
(значение 100 максимально)**

Страна/место в рейтинге	Год	Значение показателя «эффективность правительства»	Значение показателя «верховенство закона»	Значение показателя «контроль коррупции»
Сингапур	1996	100	89,47	96,59
	2013	99,5	95,86	96,65
Норвегия		99,02	99,52	98,54
		98,09	100,00	98,56
Новая Зеландия	1996	97,07	98,56	98,05
	2013	96,17	98,10	99,52
США	1996	92,2	92,0	92,0
	2013	90,9	91,0	85,0
Дания	1996	96,59	97,61	100,00
	2013	99,04	98,58	100,00
Финляндия	1996	94,15	99,04	99,51
	2013	100,00	99,05	98,09
Греция	1996	78,0	82,0	66,0

Окончание Табл. 1

Страна/место в рейтинге	Год	Значение показателя «эффективность правительства»	Значение показателя «верховенство закона»	Значение показателя «контроль коррупции»
Греция	2013	67,0	64,0	56,0
Италия	1996	78,0	82,0	67,0
	2013	67,0	62,0	57,0
ОЭСР в целом	1996	88,0	88,0	87,0
	2013	87,0	87,0	85,0
Казахстан	1996	13,2	12,0	9,3
	2013	35,04	30,8	20,1
Россия	1996	32,68	23,44	15,61
	2013	43,06	24,64	16,75

Источник: составлено автором по данным Всемирного банка, *Worldwide Governance Indicators*. (<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports> - Дата обращения 15.04.2016).

Обращает на себя внимание лидерство в рейтинге стран северной модели НГМ (Дании, Швеции, Норвегии), близка к ним по значениям Новая Зеландия. Стоит отметить, что ситуация в странах «Южной Европы» (в Греции и Италии) значительно хуже, чем у остальных стран европейских стран, и наблюдается отрицательная динамика практически по всем показателям.

Схожая тенденция проявляется применительно к другому индексу – индексу восприятия коррупции. Согласно данным Transparency International за 2014 год, при общем числе стран 175 Греция и Италия находились на 69-м месте с показателем 43 (лидером была Дания с показателем 92, см. табл. 2).

Таблица 2

Индекс восприятия коррупции (ИВК), значения по отдельным странам ОЭСР за 2014 год

Страна	Значение ИВК	Рейтинг страны
Дания	92	1
Новая Зеландия	91	2
Финляндия	89	3
Швеция	87	4
Норвегия	86	5
Швейцария	86	5
Сингапур	84	7
Нидерланды	83	8
Люксембург	82	9
Канада	81	10
Австралия	80	11
Германия	79	12
Великобритания	78	14
Бельгия, Япония	76	15
США	74	17
Франция, Эстония	69	26
Греция, Италия	43	69

Окончание Табл. 2

Страна	Значение ИВК	Рейтинг страны
КНР	36	100
Азербайджан, Того, Непал, Пакистан, Гондурас, Казахстан	29	126
Камерун, Ливан, Киргизия, Нигерия, Россия	27	136
КНДР, Сомали	8	174

Источник: составлено автором по данным Transparency International.
(<https://www.transparency.org/cpi2014/results> - Дата обращения: 15.04.2016).

В целом, за исключением отдельных стран (в частности, Грузия за период наблюдений резко улучшила свои показатели, особенно характеризующих уровень коррупции, опережая целый ряд стран ОЭСР), можно вести речь о том, что в странах ОЭСР можно констатировать наличие развитой институциональной среды, определяющей условия осуществления реформ в сфере государственного управления. Между тем в развивающихся и переходных странах можно говорить о неразвитости институциональной среды, что во многом определяет траектории осуществления реформ.

3. Траектории и результаты реформ: влияние институциональных факторов

Исходя из вышеназванных параметров, рассмотрим траектории реформирования в странах ОЭСР. В странах с развитой институциональной средой, на наш взгляд, выделяются три группы (*Капогузов и Лавров, 2012*).

К первой группе относятся англосаксонские страны, являющиеся «пионерами реформ» в духе НГМ: Австралия, Новая Зеландия, Великобритания, Канада и США. В этих странах основное внимание уделялось сокращению расходов на содержание государственного аппарата и более эффективное использование ресурсов общества за счет изменения системы бюджетирования, повышения ответственности руководителей за конечный результат. Наиболее активно последняя фаза начала проявляться в Великобритании после прихода к власти премьер-министра Т. Блэра, как на первом сроке, в ходе которого была выработана так называемая «Белая книга действий», так и в особенности на втором сроке (2001-2005 гг.), когда особый акцент был сделан на улучшении качества предоставляемых государственных услуг, чтобы «сделать жизнь потребителей лучше» и достигнуть в данной сфере «мирового класса» (*Барбер, 2011*). Многие из британских, американских и новозеландских идей и разработок, ставшие «лучшими практиками» в сфере государственного управления, активно транслировались в другие страны, в том числе страны постсоветского пространства, в частности, группа Т. Блэра была консультантами при реализации реформы государственного управления в республике Казахстан.

Вторая группа стран - скандинавские страны (Швеция, Дания, Норвегия), а также Нидерланды. В них стоит отметить прежде всего процессы децентрализации и развития инициативы «снизу», на местном уровне государственного управления, но при высокой степени взаимосвязи центральных и местных органов власти, с акцентом на реформировании последних, и учет социально-политического контекста. Так, в Швеции еще в середине 1980-х годов возник «эксперимент свободных коммун», предполагающий высокий уровень самостоятельности местных органов власти. Кроме того, были сделаны попытки коммерциализации общественного сектора в целом, однако широкое использование рыночных методов наткнулось на законодательные и политические противоречия скандинавских «государств благосостояния» (*Green-Pedersen, 2003*). Также как и в Швеции, в Нидерландах процесс реформирования проходил «снизу вверх», главным образом на

уровне местных органов власти (коммун) в направлении совершенствования практики управления городами. Здесь стоит отметить прежде всего известный своим шахматным турниром город Тилбург, получивший международное признание в сфере городского управления в связи с развитием модели «города-концерна» (*Landman, 2005*). Впервые данная модель была внедрена еще в конце 1980-х годов и стала впоследствии «лучшей практикой», которую изучали и перенимали другие города мира (*Gilbert et al., 2009*). В целом, в данной группе стран акцент был сделан на модернизации на локальном уровне с использованием инструментария управления частного сектора, большое внимание также уделялось развитию техники финансового менеджмента (расчет выгод и издержек) большей клиентоориентированности, подотчетности и прозрачности, управлению по целям.

К третьей группе относятся страны континентальной (наполеоновской) модели: Германия, Австрия и Швейцария, а также Франция и южные страны «старой» Европы (Испания, Италия). В них процессы реформирования проходили более осторожно, с сохранением лучших черт вебериянской модели. Модернизация государственного управления в них началась позже (в 1990-е годы), чем в первых двух группах, и проходила менее радикально (по консервативному сценарию) из-за сильно выраженного влияния правовых и организационных черт вебериянской модели. Отдельно можно отметить ситуацию в Германии как пример «консервативной стратегии». Вначале в ней отмечались лишь единичные, бессистемные случаи применения инструментария НГМ, комплексная реформа началась позже, в середине 1990-х годов. Акцент был сделан на местном уровне, во многом под влиянием Тилбургской модели. Важной составляющей изменений в этой группе стран также являлась внутренняя (бюрократическая) модернизация, хотя в 2000-е годы все большее распространение получили «потребительские модели», связанные с учетом потребностей клиентов, внедрением центров обслуживания, управлением жалобами и др. (*Капогузов, 2008*).

Для оценки успешности функционирования государственного органа на разных уровнях важно, во всяком случае с позиции экономического подхода, оценить эффективность, или как минимум, результаты его деятельности. Применительно к макро- (национальному уровню) результаты реформ можно рассматривать в следующих аспектах:

1) операционные результаты (в частности, ведущие к сокращению государственных расходов на выполнение государством своих функций);

2) результаты, характеризующие улучшение процессов в сфере производства государственных услуг (выражающиеся количественно в снижении транзакционных издержек при взаимодействии государства и бизнеса);

3) системные (комплексные результаты), которые в свою очередь необходимо разделить на:

- стратегические изменения (выражающиеся в достижении стратегических целей, таких как рост конкурентоспособности национального бизнеса через снижение административных барьеров, улучшение делового климата и инвестиционной привлекательности);
- структурные и процессные изменения, в частности, изменения содержания формальных институтов (к примеру, сокращение списка документов или изменение правил регистрации юридических лиц способствует достижению цели сокращения административных барьеров);
- культурные изменения, что предусматривает изменение организационной культуры, ментальных моделей чиновников и потребителей, типа поведения и символов достижения стратегических целей;

4) уровень достижения определенного желательного идеального состояния, в том числе символического (формирование «компактного», «эффективного», «удобного», «сильного», «клиентоориентированного», «сервисного», «рыночного» и др. государства) (*Государство в меняющемся мире, 1997*).

За десятилетия реформ в странах ОЭСР накопилась обширная статистика прежде всего по результатам первого типа – операционным. Вначале охарактеризуем изменения в уровне расходов правительства (см. табл. 3):

Таблица 3

**Динамика расходов расширенного правительства в странах ОЭСР
(в процентах от номинального ВВП)**

Страна	1980 г.	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2006 г.
Австралия	33,8	38,7	34,8	37,4	34,9
Бельгия	59,0	62,5	55,2	52,1	48,4
Канада	40,5	47,1	46,9	48,5	39,3
Финляндия	36,6	41,6	41,2	61,6	48,9
Франция	46,1	52,2	49,9	54,4	52,7
Германия	48,5	47,6	46,0	54,8	45,3
Италия	41,7	50,9	53,0	52,5	49,9
Нидерланды	57,5	59,7	55,6	56,4	45,6
Новая Зеландия	-	-	-	41,4	39,9
Швеция	61,6	64,7	61,4	65,1	54,3
Великобритания	44,8	46,2	42,1	43,9	44,2
США	33,7	36,7	36,1	37,0	36,4

Источник: составлено автором по (Pollitt and Bouckaert, 2011. P. 137).

Как свидетельствуют данные таблицы, серьезные сокращения доли государственных расходов в ВВП за десятилетия реформ не наблюдаются, а, к примеру, в Финляндии, расходы даже существенно возросли. Во многом это объясняется динамикой ВВП и политическими факторами, повлиявшими на изменение доли государства в экономике.

Другой характеристикой операционных результатов реформ является сокращение численности работающих на государство. Стоит отметить, что далеко не всегда данная задача является ключевой в ходе реформ. Следующая таблица поясняет динамику занятости в сфере государственного управления и расходов бюджета непосредственно на содержание чиновников.

Таблица 4

**Занятость в сфере государственного управления в 1985-2005 г.
(по отношению к общему количеству занятых в экономике в процентах)**

Страна	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2005 г.
Австралия	26,9	23,0	13,9	13,6
Бельгия	20,4	19,3	16,9	17,1
Канада	20,2	20,3	17,9	17,1
Финляндия	25,3	23,2	21,0	21,3
Франция	20,5	20,4	21,6	21,9
Германия	15,5	15,1	12,2	10,4
Италия	15,2	15,6	14,2	14,2
Нидерланды	15,1	12,9	13,1	12,8
Новая Зеландия	27,0	-	20,0	-
Швеция	32,7	31,6	29,8	28,3
Великобритания	21,6	19,5	12,9	14,6
США	14,8	14,9	14,6	14,1

Источник: составлено автором по (Pollitt and Bouckaert, 2011. P. 138).

Здесь картина также амбивалентна: заметно сокращение в Австралии и Великобритании и даже в Германии, в которой, на первый взгляд, развиты бюрократические веберовские традиции, тогда как в других странах показатель удельного веса госслужащих относительно стабилен. Очевидны и различия точек отсчета и «эффект базы»: сократить число чиновников в Швеции, где треть населения по статистике работает в общественном секторе по умолчанию проще, чем в США, где этот аналогичный показатель не превышает 15 процентов. Между тем проводимые меры экономии на персонале позволяли существенно снизить бремя расходов на содержание обществом чиновников.

Вместе с тем, как уже отмечалось, сокращение расходов на государственное управление не было самоцелью реформ. Важнее бы рост эффективности, в соответствии с лозунгом «делать больше с меньшими затратами». Ключевой задачей реформ стало достижение измеримых и воспринимаемых обществом результатов, получить которые можно различными способами. Возможно возникновение различных институциональных альтернатив достижения данной ситуации. Можно повысить эффективность, не проводя кардинальных изменений институциональной структуры, за счет роста процессной эффективности работы государственного агентства. Но есть и альтернативы: приватизация функций, гибридные формы (альянсы, государственно-частное партнерство и др.) Во всех случаях необходимо учитывать величину возникающих издержек общества в целом, как государственных, так и негосударственных субъектов. В ситуации приватизации функций часть расходов может быть переложена на плечи потребителей, и они будут нести расходы уже не как налогоплательщики, оплачивающие содержание государственного учреждения, а как обычные потребители монополизированных услуг частного сектора.

Реформы далеко не всегда приводят к достижению социально-значимых результатов (outcomes, impacts). Даже признанный мировой лидер в области внедрения менеджеристского инструментария - Новая Зеландия (именно в Новой Зеландии была создана наиболее полная система показателей оценки результативности, но они включали только показатели непосредственных результатов (output) агентств) - имеет противоречивые результаты. Так, в период первой фазы реформ с 1985 г. по 1992 г. наблюдался резкий рост уровня безработицы, впрочем значительно упавший к концу периода. Кроме того, фиксировались существенные колебания инфляции, рост криминала и самоубийств. Но явилось ли это непосредственным результатом менеджеристских реформ или внешних обстоятельств, вплоть до влияния глобальных экономических изменений, неясно до конца.

Совершенствование государственного управления также может способствовать достижению конечных общественно значимых результатов. Благодаря изменению в процессах и возникают изменения в культуре обслуживания потребителей. Их можно характеризовать как *культурные и ментальные изменения* внутри государственного аппарата, что влияет на удовлетворенность граждан качеством государственных услуг, и зачастую как раз недовольство граждан может стать элементом такого давления, инициирующего институциональные изменения. В свою очередь изменения в процессах могут быть причиной данных культурных изменений, если существует саморазвитие организации, равнодушие в вопросах повышения качества работы государственных органов. Но опять же возникают вопросы об объективности оценки результатов данных изменений. Традиционный инструментарий - прямые опросы потребителей (получателей услуг) - может дать представление об изменении ситуации лишь при выполнении важных условий (независимость оценки и оценщика, репрезентативность выборки, длительность наблюдаемых ситуаций).

Реформы в сфере государственного управления, начавшиеся в странах с развитой административной культурой, получили свое развитие в целом ряде развивающихся стран, в частности Латинской Америке (Аргентине, Бразилии, Чили, Мексике), Юго-Восточной Азии (Таиланде, Сингапуре и др.), где следование

стратегии реформ позволило достигнуть впечатляющих результатов, а также в ряде стран Центральной и Восточной Европы (*Schneider and Heredia, 2003*). Проблемы, возникавшие в ходе реформирования, были связаны с большим значением неформальных институтов, опасностью ориентации реформ на интересы чиновников (например, в Бразилии). При анализе хода реформ государственного управления важен учет культурного контекста, и далеко не всегда импорт институтов приводит к успешности реализации реформ (*Красильников, Сивинцева и Троицкая, 2014*). Важным является последовательное внедрение принципов «верховенства закона» (Rule of Law), а также наличие элементов «мягкой инфраструктуры», которыми, по У. Нисканену, являются институты гражданского общества. «В странах Центральной и Восточной Европы процесс создания Rule of Law и New Public Management шли порой параллельно. Однако если нет легальной, основанной на верховенстве права, политической системы, изначальным последствием первых шагов в области Нового государственного менеджмента будет коррупция» (*Jenej and Gulacsi, 2004. P. 114*).

Таким образом, внедрение Нового государственного менеджмента, осуществляемое повсеместно, несмотря на схожесть применяемого инструментария и в экономически развитых странах, и в странах с развивающейся и переходной экономикой, привело к амбивалентным результатам. Основные проблемы были связаны с отмечаемой выше неформальностью общественного сектора и с отсутствием веберианских традиций «служения обществу». Это приводило к возникновению «издержек неформальности», которые оказываются весьма значительными, причем частные (для чиновников) выгоды неформальности явно превышают общественные выгоды от формализации управленческих практик и процедур. Другими словами, предварительная формализация всего государственного сектора, формирование бюрократии веберианского типа являются важнейшими условиями успешности реализации концепции Нового государственного менеджмента. В частности, в сфере управления персоналом необходимым этапом менеджеристских реформ должно стать формирование бюрократического этоса, традиций «служения обществу», т.е. формирование подлинной меритократии.

Другой важной составляющей является отсутствие должного уровня конкуренции в частном секторе, что существенно ограничивает внешнюю контрактацию и аутсорсинг, которые являются важными элементами пакета реформ в духе НГМ. Особенно это касается ситуации отсутствия должной конкуренции в государственных закупках при обеспечении благами с высокой степенью специфичности.

4. Вместо заключения: факторы, определяющие выбор страноспецифичной модели государственного управления

Результаты реформ в странах ОЭСР демонстрируют, несмотря на схожесть применяемого менеджеристского инструментария, различия в траекториях и степени успешности достижения целей. Это объясняется как различием в акцентах в реформах в различных странах на тех или иных сторонах процесса реформирования, так и с различием в социо-экономическом контексте. В этой связи ключевым фактором является степень конгруэнтности формальных и неформальных институтов (*Тамбовцев, 2014*), обуславливающих возможность применения управленческого инструментария. Практика внедрения инструментов НГМ успешно зарекомендовала себя в странах-модернизаторах, система государственного управления либо успешно к ним адаптируется, либо отторгает их, результат во многом зависит от базовых элементов институциональной структуры.

В этих условиях политический и идеологический выбор модели идеального состояния государственного управления может являться одним из факторов, определяющих также и выбор инструментария реализации стратегии реформ. На

наш взгляд, применительно к целям исследования, можно ограничиваться только двумя факторами, определяющими формирование специфической для страны модели реформ государственного управления:

1) уровень развития «мягкой инфраструктуры», к которой, по У. Нисканену, относятся политические партии, организации гражданского общества, используемые как инструмент внешнего (общественного) контроля над бюрократией;

2) наличие возможностей для улучшения эффективности и качества государственного управления. Таким образом, при решении вышеупомянутой дилеммы, проявлявшейся в ходе реформ в духе НГМ (выбор между экономией бюджетных ресурсов или улучшением результативности и качества в общественном секторе), сокращение доли участия государственных структур в решении общественных проблем не является самоцелью. Тем самым в треугольнике бизнес – власть – гражданское общество выбор может быть связан с большей эффективностью именно государственных структур, в случае недостаточной развитости и эффективности (с позиций общественного интереса) негосударственных. Наглядно данный выбор страноспецифической модели представлен на рис. 1.

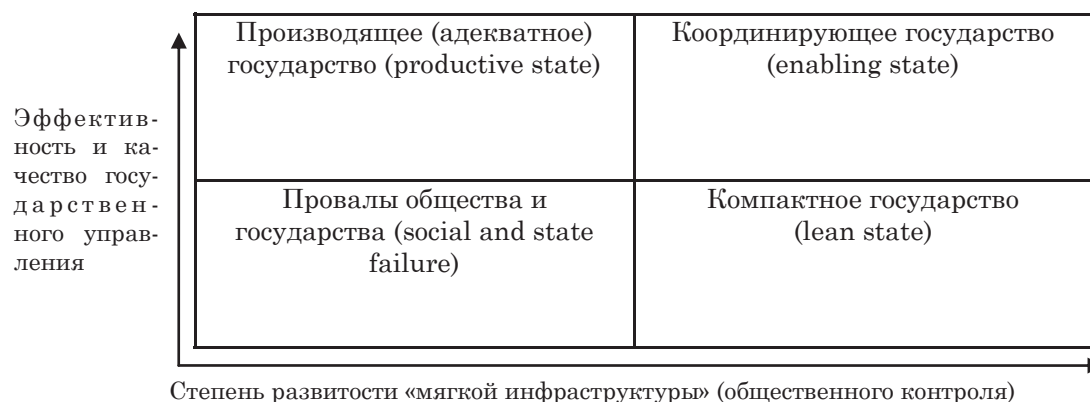


Рис. 1. Факторы, определяющие выбор страноспецифической модели государственного управления

Источник: составлено автором.

Данная схема показывает, что в условиях слабости гражданского общества и отсутствия реальной политической конкуренции для решения общественных задач возможен ряд исходов. Либо государство не выполняет качественно свои функции, становясь хрупким (fragile state), не обеспечивающим реализацию даже базовой функции защиты от насилия, либо чиновниками в нем реализуется практика грабщей руки (grabbing hand). В данных условиях альтернативой является левый верхний квадрант, но и в нем есть угроза, подчеркиваемая Дж. Бьюкененом – угроза Левиафана, характерная для ситуации «производящего государства». В этой связи возможной альтернативой может стать концепция «адекватного государства», в которой решение общественных проблем не перекладывается государством на общество, приводя к фрагментарным проблемам в связи с оппортунизмом и стратегическим типом поведения каждого из субъектов. В этом случае общественные проблемы решаются наиболее эффективным субъектом без жестких бюджетных ограничений, характерных для ряда случаев практики менеджеристских реформ в западных странах (Kuhlmann and Wollmann, 2014).

Подводя итоги, можно констатировать, что при реализации реформ в государственном управлении важным является подбор инструментов, обеспечивающих максимальную congruentность надконституционным институтам. Это предполагает в том числе изучение зарубежного опыта и трудностей, с которыми столкнулись страны с аналогичной структурой институтов, что должно помочь в совершенствовании практики осуществления реформ на постсоветском пространстве.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аузан А. А. (ред.) (2011). Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / Коллектив авторов, 2-е изд. М.: ИНФРА-М.

Барбер М. (2011). Приказано добиться результата. Как была обеспечена реализация реформ в сфере государственных услуг Великобритании. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Взаимодействие государства, бизнеса и общества: позитивная реинтеграция (2009). Коллектив авторов. М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП.

Государство в меняющемся мире (1997). Всемирный банк. Отчет о мировом развитии - 1997. Краткое содержание // *Вопросы экономики*, № 7, с. 4-34.

Капогузов Е. А. (ред.). (2008). На пути к государству XXI века: теория и зарубежный опыт модернизации государственного управления. Омск: Изд-во Русь.

Капогузов Е. А. и Лавров Е. И. (2012). Цели, траектории и институциональная среда реформ государственного управления в странах ОЭСР // *Вестник Омского университета. Серия Экономика*, № 1, с. 68-76.

Красильников Д. Г., Сивинцева О. В. и Троицкая Е. А. (2014). Современные западные управленческие модели: синтез New Public Management и Good Governance // *Ars Administrandi*, № 2, с. 45-62.

Мау В., Яновский К., Наставшев Д. и др. (2003). Импортированные институты в странах с переходной экономикой: эффективность и издержки. М.: Институт экономики переходного периода.

Панфилова Е. А. (2013). Компаративная оценка качества российской институциональной среды // *Молодой ученый*, № 4, с. 271-275

Силова Е. С. (2007). Качество институциональной среды и его влияние на экономический рост: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.01. Челябинск.

Ставинская А. А. (2010). Институциональные альтернативы воздействия потребителей на качество государственных услуг: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.01. Москва.

Тамбовцев В. Л. (2004). Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы // *Докл. РЕЦЭП*.

Тамбовцев В. Л. (2014). Экономическая теория неформальных институтов. М.: РГ-Пресс.

Халикова Ш. Б. и Кайдарова А. С. (2014). Административная реформа в Республике Казахстан: проблемы, тенденции, перспективы // *Вестник КазНУ. Серия: философия. Серия: культурология. Серия: политология*, № 2(47), с. 198-205.

Bale M. and Dale T. (1998). Public Sector Reform in New Zealand and Its Relevance to Developing Countries // *World Bank Research Observer*, vol. 13, no. 1 (February 1998), pp. 103-121.

Bouckaert G. (2004). Die Dynamik von Verwaltungsreformen: Zusammenhänge und Kontexte von Reformen und Wandel // *Jahn W. u.a. Status-Report Verwaltungsreform. Eine Zwischenbilanz nach zehn Jahren*. Berlin: Edition Sigma, s. 22-35.

Gilbert R., Stevenson D., Girardet H. and Stren R. (2009). Making Cities Work: Role of Local Authorities in the Urban Environment. London: Earthscan Publication Limited, Sterling VA.

Goldfinch Sh. and Wallis J. (2010). Two Myths of Convergence in Public Management Reform // *Public Administration*, vol. 88, no. 4, December, pp. 1099-1115.

Green-Pedersen Ch. (2003). Market-type Reforms of the Danish and Swedish Service Welfare States: Different Party Strategies and Different Outcomes. (http://www.sog-rc27.org/old_web/Paper/Okla.doc - Дата обращения: 10.07.2016).

Jeney G. and Gulacsi L. (2004). Do Western Models Work in CEE Countries? Some Insights from the Hungarian Perspective // *Improving the Quality of East and West European Public Services*. Ed. by E. Löffler and Mirko Vintar. Bratislava: Ashgate, pp. 107-116.

- Keefer Ph. and Shirley M.* (1998). From the Ivory Tower to the Corridors of Power: Making Institutions Matter for Development Policy. Mimeo. World Bank.
- Kekic L.* (2007). The Economist Intelligence Unit's Index of Democracy. (http://www.economist.com/media/pdf/democracy_index_2007_v3.pdf - Дата обращения: 25.09.2015).
- Kuhlmann S. and Wollmann H.* (2014). Introduction to comparative Public Administration. Cheltenham, UK, Northampton, Ma, USA: Edward Elgar.
- Landman M.* (2005). The "Tilburg Model" of local governance". (http://www.marjoleinlandman.nl/images/artikelen/tilburgsmodel_gb.pdf - Дата обращения: 25.06.2016).
- Pollitt Ch. and Bouckaert G.* (2011). Public Management Reform: A Comparative Analysis: New Public Management, Governance, and the Neo-Weberian State. Third Edition. Oxford: Oxford University Press.
- Schneider B. R. and Heredia B.* (Ed.) (2003). Reinventing Leviathan: the Politics of Administrative Reform in Developing Countries. North-South Center Press at the University of Miami.

REFERENCES

- Auzan A. A.* (Ed.) (2011). Institutional Economics. New institutional Economics: Textbook / Collective of Authors, 2nd Ed. Moscow, INFRA-M Publ. (In Russian).
- Bale M. and Dale T.* (1998). Public Sector reform in New Zealand and Its Relevance to Developing Countries. World Bank Research Observer, vol. 13, no. 1 (February 1998), pp. 103-121.
- Barber M.* (2011). Instruction to Deliver. Fighting to Transform Britain's Public Services. Moscow, Publ. House of HSE (In Russian).
- Bouckaert G.* (2004). Die Dynamik von Verwaltungsreformen: Zusammenhänge und Kontexte von Reformen und Wandel. In: *Jahn W. u.a.* Status-Report Verwaltungsreform. Eine Zwischenbilanz nach zehn Jahren. Berlin, Edition Sigma, s. 22-35.
- Gilbert R., Stevenson D., Girardet H. and Stren R.* (2009). Making Cities Work: Role of Local Authorities in the Urban Environment. London, Earthscan Publication Limited, Sterling VA.
- Goldfinch Sh. and Wallis J.* (2010). Two myths of convergence in Public Management Reform. *Public Administration*, vol. 88, no. 4, December, pp. 1099-1115.
- Green-Pedersen Ch.* (2003). Market-type Reforms of the Danish and Swedish Service Welfare States: Different Party Strategies and Different Outcomes. (http://www.sog-rc27.org/old_web/Paper/Okla.doc - Access Date: 10.07.2016).
- Interaction Between the State, Business and Society: A Positive Reintegration (2009). The Collective of Authors. Moscow, IIF KonfOP "Spros". (In Russian).
- Jeney G. and Gulacsi L.* (2004). Do Western Models Work in CEE Countries? Some Insights from the Hungarian Perspective. *Improving the Quality of East and West European Public Services*. Ed. by E. Löffler and Mirko Vintar, Ashgate, Bratislava, pp. 107-116.
- Kapoguzov E. A.* (ed.) (2008). On the Way to State of XXI-th Century: Theory and Foreign Experience of Modernization of Public Administration. Omsk, Rusj Publ. (In Russian).
- Kapoguzov E. A. and Lavrov E. I.* (2012). The Goals, Trajectories and the Institutional Environment of Public Administration Reforms in OECD Countries. *Herald of the Omsk State University. Series Economics*, no. 1, pp. 68-76. (In Russian).
- Keefer Ph. and Shirley M.* (1998). From the Ivory Tower to the Corridors of Power: Making Institutions Matter for Development Policy. Mimeo. World Bank.
- Kekic L.* (2007). The Economist Intelligence Unit's Index of Democracy. (http://www.economist.com/media/pdf/democracy_index_2007_v3.pdf - Access Date: 25.09.2015).

Khalikov S. B. and Kaidarova A. S. (2014). Administrative Reform in the Republic of Kazakhstan: Problems, Trends, Prospects. Bulletin of KNU. Series: Philosophy. Series: Cultural Studies. Series: Political Science, no. 2(47), pp. 198-205. (In Russian).

Krasilnikov D. G., Sivintseva O. V and Troizkaja E. A. (2014). Modern West Managerial Models: Synthesis of New Public Management and Good Governance. Ars Administrandi, no. 2, pp. 45-62. (In Russian).

Kuhlmann S. and Wollmann H. (2014). Introduction to comparative Public Administration. Cheltenham, UK, Northampton, Ma, USA, Edward Elgar.

Landman M. (2005). The "Tilburg Model" of local governance" (http://www.marjoleinlandman.nl/images/artikelen/tilburgsmodel_gb.pdf - Access Date: 25.06.2016).

Mau V., Yanovsky K., Nastavshev D. et al. (2003). Imported Institutions in Transition Countries: Efficiency and Costs. Moscow, Publ. House of IET. (In Russian).

Panfilova E. A. (2013). Comparative Evaluation of the Quality of the Institutional Environment of the Russian. Young Scientist, no 4, pp. 271-275. (In Russian).

Pollitt Ch. and Bouckaert G. (2011). Public Management Reform: A Comparative Analysis: New Public Management, Governance, and the Neo-Weberian State. Third Edition. Oxford, Oxford University Press.

Schneider B. R. and Heredia B. (ed.) (2005). Reinventing Leviathan: The Politics of Administrative Reform in Developing Countries. North-South Center Press at the University of Miami.

Stavinskaya A. A. (2010). Institutional Alternatives to the Impact of Consumers on the Quality of Public Services: the Dissertation ... the Candidate of Economic Sciences: 08.00.01. Moscow. (In Russian).

Tambovtsev V. L. (2004). State Regulation of the State: Theory, International Experience, Russian Reforms. Moscow, Publ. House of the Russian-European Centre for Economic Policy, 36 p. (In Russian).

The State in a Changing World (1997). World Bank. World Development Report - 1997 (brief overview). Voprosy Ekonomiki, no. 7, pp. 4-34. (In Russian).

ОППОРТУНИЗМ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ КАК СПОСОБ ПРИСПОСОБЛЕНИЯ К УСИЛЕНИЮ ВНЕШНЕГО КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ*

КУРБАТОВА МАРГАРИТА ВЛАДИМИРОВНА,

доктор экономических наук,
зав. кафедрой экономической теории и государственного управления,
Кемеровский государственный университет, г. Кемерово,
e-mail: kurbatova-07@mail.ru

КАГАН ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,

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

Российское правительство в настоящее время проводит реформы системы высшего образования, активно внедряет в управление инструменты нового государственного менеджмента. Внедрение этих инструментов сопровождается превращением вузов в клиентоориентированные организации, а преподавателей – в обычных наемных работников. Происходит замещение стимулов, основанных на действующих неформальных нормах академических стандартов и репутационных механизмах контроля, на стимулы, задаваемые квазирыночными условиями, искусственно формируемыми государством и соответствующими им механизмами внешнего оценивания и контроля. Неизбежным результатом становится изменение используемых преподавателями практик «следования своим интересам», более широкое распространение его «сильной формы» – оппортунизма. Целью данной статьи является характеристика форм проявления оппортунистического поведения преподавателей вузов, формирующихся в результате изменения природы преподавательского контракта в условиях менеджериализации управления вузами. На основе анализа данных двух волн экспертного опроса по проблемам оценки последствий внедрения механизмов внешнего оценивания их деятельности и анкетного опроса преподавателей более 40 российских вузов разного статуса описаны основные формы проявления оппортунизма преподавателей и дана оценка степени их выраженности; выделены стратегии поведения преподавателей, которые представлены как сочетание разной степени выраженности используемых практик оппортунистического поведения; показано, как связаны между собой несоблюдение академических свобод и выбор преподавателями вузов данных стратегий поведения. Обосновано, что преподаватели российских вузов, в зависимости от накопленных запасов человеческого и социального капитала, а также от ресурсных возможностей отдельных вузов, выбирают разные стратегии следования своим интересам, различающиеся по уровню отлынивания в разных направлениях деятельности. Все это сопровождается ухудшением академической среды, ограничением академических свобод и снижением академических стандартов.

Ключевые слова: реформы образования; университет; академические свободы; академические стандарты; внешний контроль; оппортунистическое поведение; отлынивание; интегральная оценка.

* Статья выполнена при поддержке гранта РФФИ №14-06-00251.

OPPORTUNISM OF UNIVERSITY LECTURERS AS A WAY TO ADAPTATE THE EXTERNAL CONTROL ACTIVITIES STRENGTHENING

MARGARITA V. KURBATOVA,

*Doctor of Economics,
Head of the Department "Economic Theory and State Management",
Kemerovo State University, Kemerovo,
e-mail: kurbatova-07@mail.ru*

ELENA S. KAGAN,

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

At the present the Russian government is undertaking a higher education system reform actively introducing management tools of new public management. Implementation of these instruments is accompanied by the transformation of universities in the customer-oriented organizations and lecturers into the employees. There is a substitution of incentives based on the existing informal norms of academic standards and reputation mechanisms of control to the incentives based on the quasi-market conditions artificially generated by the state and corresponding to the mechanisms of external assessment and monitoring. Practices changing used by lecturers to follow their interests is the inevitable result and more widespread form is opportunism. The purpose of the paper is to characterize the forms of manifestation of opportunistic behavior of university lecturers emerging as a result of changes in the nature of lecturers' contract in the conditions of university governance managerisation. The main forms of lecturers' opportunism and assesses of its degree based on data analysis of the two waves of the expert survey on the problems of assessing the impact of implementation mechanisms of external evaluation of their activities and the questionnaire survey of lecturers more than 40 Russian universities of different status are described as well as lecturers' strategy of behavior, which are presented as a combination of different severity practices used by opportunistic behavior is highlighted. It shows the relation between the non-observance of academic freedom and the choice of lecturers' strategies conduct. It is proved that the lecturers of Russian universities depending on the accumulated stocks of human and social capital as well as the resource capacity of separate universities are choosing different strategies to follow their own interests, which differ in the level of shirking in different areas of activity. All this is accompanied by deterioration in the academic environment, the restriction of academic freedom and the reduction of academic standards.

Keywords: education reforms; university; academic freedom; academic standards; external control; opportunistic behavior; shirking; integral estimation.

JEL: I21.

Российское правительство в настоящее время проводит реформы системы высшего образования. Цель этих реформ сформулирована в «Государственной программе Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы»: «обеспечение высокого качества российского образования в соответствии с меняющимися запросами населения и перспективными задачами развития российского общества и экономики»¹. Дело в том, что в условиях перехода к

¹ См.: Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы (утв. постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 295). (<http://ivo.garant.ru/#/document/70643472:0> - Дата обращения: 25.03.2016).

массовому высшему образованию перестают действовать традиционные инструменты обеспечения его качества. Прежде всего, дают сбои механизмы селекции, основанные на высоких профессиональных стандартах, вырабатываемых самим вузовским сообществом. Массовое и коммерциализированное образование требует иных инструментов, ими становятся инструменты нового государственного менеджмента (НГМ) – формирование дифференцированной сети образовательных учреждений; внедрение механизмов прозрачного финансирования и стимулирования конкуренции между организациями, производящими образовательные услуги; рост прозрачности и подотчетности вузов; формирование механизмов внешней оценки деятельности вузов и преподавателей.

Внедрение этих инструментов сопровождается трансформацией институциональной природы вуза и коренным изменением положения преподавателей. Из сообщества профессионалов, оказывающих прямое воздействие на функционирование и развитие образовательного учреждения, вуз превращается в клиентоориентированную организацию, производящую образовательные услуги. При этом вузовские коллективы перестают рассматриваться как особый фактор формирования образовательной и научной среды, значимой для обеспечения эффективности деятельности преподавателей, за аксиому принимается тезис об их взаимозаменяемости и мобильности. Ликвидируются механизмы мониторинга деятельности администрации со стороны вузовского сообщества. Принимаются меры по изменению типа академического контракта, внедрению в него целого ряда элементов классического контракта: переход от 5-летних контрактов к контрактам краткосрочным (на 2-3 года, а иногда и на 1 год), мониторинг и вознаграждение результатов индивидуальной деятельности, формализация требований и внешнего контроля деятельности.

Превращение вузов в клиентоориентированные организации, а преподавателей – в обычных наемных работников коренным образом меняет для них систему стимулов деятельности. Происходит замещение стимулов, основанных на действующих неформальных нормах академических стандартов определенного профессионального сообщества и репутационных механизмах контроля, на стимулы, задаваемые квазирыночными условиями, искусственно формируемыми государством и соответствующими им механизмами внешнего оценивания и контроля. Неизбежным результатом становится изменение используемых преподавателями практик «следования своим интересам», более широкое распространение его «сильной формы» - оппортунизма (*Уильямсон, 1993. С. 43-44*).

Целью данной статьи является характеристика форм проявления оппортунистического поведения преподавателей вузов, формирующихся в результате изменения природы преподавательского контракта в условиях менеджериализации управления вузами.

Эмпирическую базу исследования составили результаты двух волн экспертного опроса преподавателей вузов по проблемам оценки последствий внедрения механизмов внешнего оценивания их деятельности, проведенных весной 2014 г. и весной 2015 г. Всего для качественного анализа было получено 27 интервью из вузов Барнаула, Екатеринбурга, Кемерово, Красноярска, Москвы, Новосибирска, Омска, Санкт-Петербурга. Осенью-зимой 2015 гг. был проведен анкетный опрос преподавателей (всего 367 респондентов) из более чем 40 российских вузов разного статуса - Федеральных университетов, Научно-исследовательских университетов, вузов, занимающих как высокие, так и низкие места в рейтингах, и находящихся на разных стадиях государственной аккредитации².

² В опросе экспертов и организации проведения анкетного опроса помимо авторов участвовали: к.э.н., доцент Апарина Н. Ф., ст. преп. Донов И. В. Исследовательский коллектив выражает благодарность коллегам, работающим в разных вузах, за содействие в проведении опроса.

Изменение положения преподавателей российских вузов

Было бы серьезной ошибкой считать, что ухудшение положения преподавателей вузов является исключительно отечественным явлением, связанным с «непрофессиональной деятельностью» российского Минобрнауки. Изменение институциональной природы вузов и положения вузовских преподавателей – общий мировой тренд сдвигов в функционировании системы высшего образования в эпоху глобализации. Меняется роль Университетов, они превращаются «из идеологического аппарата национального государства в относительно независимую бюрократическую систему» (Ридингс, 2010. С. 30), встраиваются в логику рыночных процессов, заимствуют инструменты управления частным сектором (Дим, 2004. С. 44; Баранов, 2012. С. 53). Сопутствующие такому сдвигу процессы исследуются с 1990-х годов, их результаты концептуализируются зарубежными и отечественными исследователями.

Общими результатами подобных исследований являются выводы об увеличении нагрузки на преподавателей вузов (Дим, 2004. С. 45; Jarvis and Pratt, 2006; *Мониторинг экономики образования*); о замене постоянных преподавательских контрактов временными, долгосрочных – краткосрочными (Бесс, 2011; Балацкий, 2015. С. 77); об экспансии внешнего контроля деятельности, замещающего внутренний контроль (Маккормик и Майерс, 2011; Вольчик, 2013); о создании бюрократической вертикали управления (Хед, 2011. С. 287; Chomsky, 2014); об изменениях в системе мотиваций (Дим, 2004. С. 55; Кузьминов и Юдкевич, 2007. С. 85). Особенности проявления подобных сдвигов в положении преподавателей российских вузов (всесторонняя формализация деятельности и всеохватывающий формализованный внешний контроль) обусловлены особенностями институционального проектирования реформирования системы высшего образования в РФ, заключающимися в ведущей роли российской бюрократии и в усилении бюрократического давления (Тамбовцев и Рожественская, 2014. С. 104).

В социологических исследованиях подобные сдвиги концептуализируются с противоположных точек зрения. С одной стороны, они оцениваются негативно и характеризуются как процесс прекаризации преподавательского труда (Gill, 2010; Chomsky, 2014), т. е. дерегуляции трудовых отношений, демонтажа социальных гарантий с целью повышения интенсивности труда. С другой стороны, определяется их объективная основа, обусловленная изменением роли в обществе высшего образования и Университетов. Делается вывод о закономерности дифференциации академических статусов и появлении «новых субидентичностей, ориентированных на внешние институциональные запросы, являющихся следствием культурных трансформаций академического пространства и технологических изменений в сфере предоставления образовательных услуг» (Абрамов, Груздев и Терентьев, 2015. С. 139).

Результатами российских институционально-экономических исследований являются классификация и оценка размеров материальных и нематериальных потерь преподавателей (Балацкий, 2014); прогноз о неизбежном свертывании академических свобод в результате происходящих институциональных сдвигов (Кузьминов и Юдкевич, 2007. С. 88); прогноз о развитии практик «работы на показатель» в новых институциональных условиях (Тамбовцев, 2005. С. 11-12); основанный на анализе контрактов с преподавателями вывод о том, что в существующей институциональной среде повышение размеров заработной платы и развитие стимулирующих систем не сможет обеспечить реализацию цели роста исследовательской активности, что «в российских вузах фактор благоприятной академической среды оказывает более сильное воздействие на научные достижения преподавателей, чем характер контракта или даже политика администрации» (Рощина и Юдкевич, 2009. С. 223).

На разных уровнях концептуализации изменения роли вузов в обществе и положения преподавателей вузов получаются разные, но взаимосвязанные картины. С точки зрения изменения в условиях глобализации социальной роли Университета как института, он, по Б. Ридингсу, «становится транснациональной бюрократической корпорацией, либо связанной с транснациональными инстанциями управления, такими как Европейский союз, либо функционирующей независимо, по аналогии с транснациональной корпорацией», отказывается «от роли модели социальных связей (пусть даже договорных) в пользу структуры автономной бюрократической корпорации», в своих решениях подчиняется принципу соотношения затрат/выгод (Ридингс, 2010. С. 12, 62, 81). Соответственно этой новой роли «профессорский корпус пролетаризируется» (Ридингс, 2010. С. 9).

С позиций теории агентских отношений, внедрение инструментов НГМ сопровождается выстраиванием взаимодействия субъектов в цепочку агентских отношений: вузы рассматриваются как организации, основанные «на цепочке агентских отношений и сети контрактов, обеспечивающих связь стимулов с результатами деятельности» (Баранов, 2012. С. 53). Преподаватели из центральных агентов Университета как «сообщества профессоров», претендующих на остаточный доход и контроль, превращаются в обычных агентов, попадающих в полную зависимость от администрации вузов. Они становятся «homo economicus, которыми легко управлять в системе, нацеленной на снижение издержек, путем формирования локальных правил, норм и инструментов для повышения эффективности работы и результативности» (Эндерс, 2011. С. 222). Стимулы деятельности преподавателей задаются устанавливаемыми показателями результативности, которые призваны обеспечить подотчетность образовательных учреждений перед обществом. Как замечает Ю. Эндерс, менеджериализация приводит «к однобокости, формированию утилитарного краткосрочного мышления, жесткому определению целей, измеримым результатам, «клиентизации» студентов и «депрофессионализации» преподавателей» (Эндерс, 2011. С. 222).

С позиций реализации институционального проекта реформирования высшего образования и практик внедрения инструментов НГМ положение преподавателей российских вузов выглядит еще менее привлекательным. Выстраивается цепочка агентских отношений подотчетности в производстве государственных услуг (политизированные бюрократы – вузы как производители образовательных услуг – преподаватели как «винтики» производства образовательных услуг). В этой цепочке для вузов устанавливаются правила деятельности, основанные на создании формализованной системы подотчетности и мониторинга. Преподаватели вузов из обычных агентов, которые могут рассчитывать хоть на как-то обоснованные стимулы, привязанные к результатам их деятельности, превращаются в ресурс политико-бюрократических игр, укрепления позиций вышестоящих руководителей в бюрократической иерархии. Выстраивается цепочка «работы на показатель», охватывающая все уровни управления и работающая на «имитацию создания эффективной системы высшего образования» (Тамбовцев и Рождественская, 2014. С. 104). В эту цепочку преподаватели встраиваются через механизм «эффективного контракта», все больше приобретающего черты классического контракта: краткосрочность, выделение индивидуальных результатов деятельности, их оценка с помощью измеряемых формальных показателей, регулярный пересмотр этих показателей исходя из текущих целей вузовской бюрократии, отстранение преподавателей от принятия решений и т. п. При этом «утилитарное краткосрочное мышление» преподавателей начинает проявляться не просто в работе на улучшения соотношения «выгоды/затраты», а в «профессиональном» сигнализировании, в перераспределении средств «на создание дорогостоящих наблюдаемых феноменов и отвлечении их от основной деятельности» (Тамбовцев и Рождественская, 2014. С. 101).

Новое положение преподавателей в российских вузах, обусловленное формированием принципиально иной «сети контрактов», сопровождается появлением новых и структурным изменением существующих практик «следования своим интересам». Сложность интерпретации этих практик как проявлений оппортунистического поведения заключается в двойственности норм, регулирующих деятельность внутри вуза. С одной стороны, в вузовской среде сохраняется значимость вырабатываемых профессиональным сообществом академических стандартов и приобретенной профессиональной репутации. Эти нормы противодействуют оппортунизму и поддерживают определенный уровень преподавания и исследований в вузе. С другой стороны, осуществляется экспансия формальных норм и внешнего формализованного контроля, стимулирующего к работе на показатель. В результате поведение преподавателей, успешно встраивающихся в цепочку сигнализирования, основанную на установленных нормах подотчетности, независимо от того, соблюдают ли они академические стандарты, с точки зрения вузовской бюрократии, не является оппортунистическим. То, что с точки зрения Университета как «сети контрактов» преподавателей, претендующих на остаточный доход и контроль (Маккормик и Майерс, 2011), оценивается как оппортунизм, в вузе как «сети контрактов» агентов, встроенных в бюрократическую цепочку организации производства образовательных услуг, может оказаться точным следованием условиям контракта.

Проявления и масштабы оппортунизма преподавателей

Цель Государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы - обеспечение высокого качества российского образования, в системе нового государственного менеджмента операционализируется в требованиях обеспечения соблюдения образовательных стандартов и в достижении показателей эффективности вузов. В результате в текущем целеполагании администраторов вузов, встроенных в бюрократическую цепочку подотчетности, на первом месте оказываются две задачи:

- обеспечить выполнение требований Рособнадзора к образовательным программам и предоставить в нужном объеме соответствующую документацию;
- обеспечить выполнение индикаторов, установленных Минобрнауки РФ для разных групп вузов, и по возможности обеспечить/подтвердить более высокий статус, как задача-максимум, либо обеспечить соответствие требованиям Мониторинга вузов, как задача-минимум.

Для решения этих задач администрации вузов выстраивают свою систему регламентации и контроля деятельности преподавателей, закрепляют ее в «эффективном контракте». Ограниченность ресурса времени не позволяет преподавателям вузов одинаково добросовестно выполнять все возлагаемые на них контрактные обязательства. Как показывают данные Мониторинга экономики образования НИУ ВШЭ, среднее суммарное рабочее время штатных преподавателей вузов к 2015 г. существенно выросло и составило 54,3 часов в неделю (*Мониторинг экономики образования*). При этом следует обратить внимание на то, что договор, заключаемый с преподавателями до сих пор, несмотря на усилия по внедрению так называемого «эффективного контракта», по преимуществу представляет собой набор неформальных договоренностей, поддерживаемых сложившимися в конкретном вузе академическими стандартами. Такой договор «способен осуществлять лишь рамочное регулирование деятельности преподавателя, поэтому важен не факт его наличия сам по себе, а составляющие его элементы и неформальные конвенции, на которые ориентируются преподаватели и администрация. А восприятие этих конвенций может быть различным» (Рощина и Юдкевич, 2009. С. 215). Во-первых, это обуславливает существенное различие в уровнях контрактных обязательств, налагаемых на преподавателей разными вузами. Во-вторых, это позволяет преподавателям выстраивать индивидуальные стратегии «следования своим интересам» при существующих контрактных ограничениях.

Анализ текстов интервью показал разнообразие способов поведения, как реакции на усиление внешнего контроля и внешней регламентации и стимулирования деятельности (Курбатова и Каган, 2015). Существенная часть экспертов говорит о необходимости перемен в оценке деятельности преподавателей и считает, что подобные системы могут стать хорошим инструментом стимулирования и повышения эффективности: *«те, кто мало занимается наукой, учебно-методической работой, этих система оценивания должна подстегивать. Ничего плохого в ней самой не вижу»; «в принципе, эта работа в правильном направлении, которая заставляет преподавателя думать о своём рейтинге, не откладывать то, что он может сделать сегодня, на завтра. А сейчас крути педали, зарабатывай рейтинг...»; «стали цениться люди, которые реально преподают за рубежом, публикуются, участвуют в реальных международных проектах... В таких людях появляется заинтересованность, даже если они бывают борзые, неудобные, конфликтные, но зато с четырьмя скопусовскими публикациями. Мы понимаем, что это во многом формальный показатель, но какую-то защиту и знаки признания он дает»; «был и так значимый человек, а сейчас появился еще и внешний маркер, и им можно размахивать».* Это означает, что в российских вузах существует спрос на институты подтверждения высокого профессионального статуса преподавателя и на стимулы повышения результативности его деятельности. Он сформировался в результате разрушения в процессе коммерциализации, затронувшей разные стороны деятельности вузов и преподавателей, подрыва доверия к авторитетам (ректорам, деканам, председателям диссертационных советов и др.), оказавшимся вовлеченными в различные коммерческие схемы. Механизмы профессиональной репутации стали давать сбои и замещаться для наиболее активных преподавателей внешними «маркерами» публичной активности, привлечения денег на проведение научных исследований и т. п.

Система формализованных оценок и контроля стала теснить и вступать в противоречие с механизмами профессиональной репутации и академических стандартов, ранее подорванных процессами коммерциализации. При этом достижение некоторой активизации деятельности сопровождается рядом негативных эффектов, которые можно определить как проявления оппортунизма в условиях демонтажа механизмов внутреннего контроля, основанного на академических стандартах. Эксперты замечают: *«в итоге получается, преподавателя вынуждают относиться к этому делу формально, отписки делать»; «преподаватели тормозят систему, и это не их вина, потому что это – показушность, декларации, формализм».* Требования соблюдения формализованных процедур, закрепленных в разнообразных нормативных актах, подталкивают преподавателей к использованию различных способов уклонения и минимизации собственных усилий. С другой стороны, еще сохраняющиеся механизмы профессиональной репутации смягчают негативные последствия внешнего контроля, тормозят «депрофессионализацию» преподавателей. Как отмечает один из экспертов, несмотря на общее недовольство внешней регламентацией, *«в принципе, все, кто остались работать, кадровые преподаватели, все стремятся расти профессионально, этому способствует и система материального стимулирования и в общем дух здорового карьеризма, который я вижу и ощущаю».*

В связи с этим эксперты весьма сдержанно оценивают масштабы оппортунизма в поведении преподавателей российских вузов: *«может быть, какое-нибудь пассивное сопротивление, не столько сопротивление, сколько недовольство, которое вызвано тем, что к прежнему объёму работы, привычной работы, добавляется новая работа - новые курсы и т. д. ... это скорее внутреннее недовольство, может какое-то внутреннее бухтение, но не отлынивание»; «в общем, ни от чего отлынивать нельзя, есть дисциплина, народ "мат-перемат", но*

делает все, что напридумано...». Результаты анкетного опроса в целом подтвердили умеренное распространение отлынивания как формы проявления постконтрактного оппортунизма: «часто» или «время от времени» разные практики отлынивания используют от 18,9% до 57,7% респондентов (см. табл. 1).

Таблица 1

Использование практик отлынивания (в %, N=359)

Приходилось ли вам использовать следующие практики?	Часто приходилось	Приходилось время от времени	Приходилось в исключительных случаях	Нет, не приходилось
1. Уменьшение усилий на подготовку к учебным занятиям (проработка курса, корректировка лекций и т.д.)	13,1	39,8	22,6	24,5
2. Минимизация усилий и снижение затрат времени на проведение учебных занятий (пораньше отпустить, попозже прийти)	3,0	15,9	33,6	47,5
3. Снижение затрат времени на «контактную» работу со студентами (консультации, отработки)	7,7	24,5	27,7	40,1
4. Выставление положительных оценок студентам во избежание последующих контактов	7,2	24,2	32,5	36,1
5. Снижение времени на научную работу и качества публикаций	15,3	27,6	20,5	36,6
6. Снижение затрат времени по основной работе для подработок на стороне	5,5	17,2	15,6	61,7
7. Снижение усилий / минимизация времени на выполнение дополнительных (вне нагрузки) поручений руководства кафедры	7,9	29,8	24,3	38,0
8. Формальные «отписки» взамен тщательной проработки требований учебно-методической документации	16,8	40,9	15,9	26,4
9. Затягивание сроков / откладывание на потом выполнения работ в надежде, что не спросят	10,7	28,2	23,0	38,1
10. Минимизация усилий на выполнение работ, которые не учитываются в рейтингах или слабо оцениваются руководством	16,1	31,2	17,2	35,5
11. Имитация усилий по тем направлениям, которые оцениваются формально (корректировка рабочих программ, формирование фондов оценочных средств, списков литературы и т.п.)	15,1	27,5	17,0	40,4

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

Причины сдержанного использования практик отлынивания лежат, с одной стороны, в усилении конкуренции: «Скажем так, я сознательной минимизации не вижу. Потому что это – конкурентоспособность преподавателя... Может, хотелось бы от чего-нибудь отвернуть, но, поневоле, вспоминаешь о возможных последствиях в условиях возросшей конкуренции». С другой стороны, они заключаются в усилении административного давления на преподавателей в интересах обеспечения достижения показателей, по которым оцениваются вузы.

Так, респонденты, отвечающие на вопросы анкеты об использовании практик отлынивания, сделали следующие замечания: *«нет, не приходилось, у нас - дисциплина!»*; *«нет, не приходилось... только попробуй, когда аккредитация...»*; *«у нас не отмажешься - скорее все остальное минимизируешь»*.

Для достижения двух жизненно важных для вузов целей их администрации возлагают на преподавателей дополнительные контрактные обязательства, выдвигают две новые группы требований: требования по документационному обеспечению реализации образовательных программ в соответствии с утвержденными и все время меняющимися образовательными стандартами; требования по достижению измеряемых показателей эффективности вузов и производству нужных руководству «сигналов» эффективности.

С точки зрения обеспечения реализации требований по документационному обеспечению реализации образовательных программ возможны следующие способы поведения. Первый - стремление содержательно выполнить новые требования внешней регламентации (прежде всего в отношении учебно-методической документации): *«всё надо сделать тщательно и добросовестно, и ничего не успеваешь»*. Оно предполагает, что преподаватель полностью включается в реализацию формальных предписаний, выполняет их полностью и в срок, демонстрирует свое «послушание» в реализации данной группы контрактных обязательств. В результате проваливаются результаты по другим видам деятельности, прежде всего, по науке: *«Какие виды работы не выполнять или откладывать «на потом»? Вот как раз те, которые не оцениваются, - науку, например. Программы сдать надо срочно, а статью – ну ее можно и задвинуть»*. Забирается время и от учебной работы, от подготовки к занятиям: *«подготовка к занятиям... Мне кажется, на эту работу меньше внимания обращается. Хотя это еще и от добросовестности преподавателей зависит. Можно же обойти... берешь учебник – и пошел на лекцию...»*; *«забываешь о студентах, готовишь новые рабочие программы»*; *«...когда я вижу, что студент списывает, – я все равно ставлю ему 3 и отправляю. Я не борюсь за то, чтобы он знал, я себя мучить дополнительным временем не буду...»*.

Другой способ поведения, оппортунистический, означает, что преподаватель относится к выполнению требований внешней регламентации как к «внешне-показательной работе», сознательно идет на «отписки»: *«формально требуемый материал должен быть выложен в открытый доступ. А там – смотрим друг на друга и хохочем. Я на сайтах вузов смотрела программы. Формально все разделы есть, а содержательно, видимо, никто и не проверял, что там пишут. Главное - ссылка работает»*.

С точки зрения работы вуза на показатель и производства «сигналов» способы поведения преподавателей также различаются. В. Л. Тамбовцев дает работе на показатель следующее определение: «ведя себя оппортунистически, работник (или подразделение фирмы) не столько решает задачу, сколько добывается требуемого (установленного сверху) значения показателя способом, который представляется ему наиболее простым, экономящим его время и усилия (для того, чтобы использовать сэкономленные ресурсы для своих собственных целей)» (Тамбовцев, 2006. С. 9). С позиций текущего целеполагания администрации вузов, когда сама организация и ее учредитель ориентированы не на результат, а на демонстрацию эффективности, «послушание» и «оппортунизм» преподавателя, по сути, меняются местами. Содержательная учебная и научная деятельность с точки зрения текущего целеполагания администрации вузов глубоко вторичны. «Оппортунизмом» при этом становится повседневная добросовестная преподавательская и научная деятельность, результаты которой либо неизмеримы в принципе, либо отсрочены во времени. «Послушание» же предполагает действия, направленные на демонстрацию, а порой и имитацию эффективности в соответствии с установленными нормами подотчетности, независимо от содержательных (часто

неизмеримых) показателей деятельности, а также от того, соблюдаются ли при этом академические стандарты. Примеры такого «послушания», а по сути своей оппортунизма, приводят эксперты: *«публикуют массу макулатуры. То есть это – макулатура»; «вал публикаций – и много за деньги... Качество публикаций, мне кажется, хуже становится. Я недавно сборник редактировала – просто в шоке. Нельзя этого печатать».*

Администрации вузов в погоне за показателями внедряют различные системы оценки (рейтингования), привязывают стимулирующие выплаты к достижению этих показателей. Ориентируясь на них, преподаватели замещают одни виды деятельности другими, прибегая к отлыниванию по определенным направлениям: *«рейтинговые системы эти не совершенны, а люди же быстро понимают, где проще баллы набрать, и если выгодно свозить 4-х студентов на олимпиаду, а не принести хоздоговор или статью написать, то будут заниматься ерундой и получать кучу баллов и денег...».* Таким образом, оппортунистический способ действия предполагает замещение содержательной деятельности «работой на показатель», а также выбором «показателя», позволяющего демонстрировать свою «эффективность» руководству вуза с наименьшими для преподавателя затратами и максимальной выгодой.

Разделим перечисленный выше (см. табл. 1) практики оппортунистического поведения на группы, соответствующие тем или иным контрактным обязательствам преподавателей: отлынивание в преподавательской деятельности (О1 - вопросы 1-4); отлынивание в научной деятельности (О2 - вопрос 5); грубое уклонение от выполнения основных и дополнительных (обычно административных) обязанностей (О3 - вопросы 6-7); отлынивание в форме отписок и нарушения сроков при выполнении требований учебно-методической документации (О4 - вопросы 8-9); «работа на показатель» как уход от содержательной деятельности, не имеющей внешней формализованной оценки, и перераспределение времени в пользу оцениваемых видов деятельности (О5 - вопросы 10-11). Далее рассчитаем интегральный показатель отлынивания по каждой из форм его проявления.

Для комплексной оценки степени выраженности каждой из практик оппортунизма применялся нечеткий подход, позволяющий преобразовывать ранговые данные (степень использования конкретной практики оппортунизма) в количественную шкалу (Каган, 2015). Вопрос анкеты, оценивающий степень выраженности соответствующей практики, представляется в виде лингвистической переменной, с термами соответствующими вариантам ответов респондентов. Для построения функций принадлежности термов используется апостериорный подход, при котором площадь под кривой функции принадлежности равняется частоте выбора варианта ответа исследуемой группой респондентов. Четкая оценка соответствует значению центроида функции принадлежности соответствующего термина. Все практики, кроме О2, оцениваются на основе ответов более чем на один вопрос. Поэтому интегральный показатель, характеризующий комплексную оценку конкретной практики, представлен в виде взвешенной аддитивной оценки его составляющих.

Для приведения диапазона изменения значений интегральных показателей в интервал $[0;1]$ значения показателей нормируются. При этом значение оценки, равное «1», соответствует максимальному использованию данной практики оппортунизма. Значение «0» означает, что эта практика респондентом никогда не используется. В табл. 2 представлены описательные статистики интегральных показателей, рассчитанные на исследуемой группе респондентов.

Данные, приведенные в табл. 1 и 2, показывают, что чаще всего опрошенные прибегают к практикам формальных отписок при исполнении требований к учебно-методической документации (О4), ухода от содержательной деятельности, не имеющей внешней формализованной оценки (О5) и отлыниванию в научной работе (О2). Несколько реже используются практики грубого уклонения от выполнения

обязанностей и отлынивания в преподавательской деятельности (в непосредственном взаимодействии со студентами). При этом следует обратить внимание на то, что наибольшая дифференциация поведения наблюдается в использовании практик отлынивания в научной деятельности и в грубом уклонении от выполнения обязанностей: первые квартили показывают отказ от использования этих практик, последние – более высокие показатели их использования.

Таблица 2

Интегральный показатель форм проявления отлынивания и распределение респондентов по уровням следования своим интересам

Формы проявления оппортунизма	Среднее	Медиана	Квартиль		Уровень следования своим интересам		
			нижний	верхний	Послушание (%)	Простое следование интересам (%)	Оппортунизм (%)
O1	0,41	0,41	0,21	0,61	23,5	33,1	43,4
O2	0,43	0,38	0,00	0,71	36,7	20,6	42,7
O3	0,38	0,33	0,00	0,72	38	20,5	41,5
O4	0,44	0,43	0,20	0,69	23,6	26,4	50
O5	0,43	0,40	0,17	0,69	27,2	29,4	43,4

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

Полученные интегральные оценки можно интерпретировать с использованием подхода О. И. Уильямсона, выделившего три уровня следования своим интересам при соблюдении контрактных обязательств: послушание, простое следование своим интересам и оппортунизм (Уильямсон, 1993. С. 43-44). Уровни следования своим интересам выделены на основе использования информации о значении центроидов, соответствующих числовым значениям степени выраженности практик. По данной шкале: 0-0,2 – это послушание при реализации определенного контрактного обязательства; 0,2-0,45 – простое следование интересам; 0,45-1 – оппортунизм.

Приведенные в табл. 2 данные также показывают, что дифференциация поведения наблюдается в использовании практик отлынивания в научной деятельности и в грубом уклонении от выполнения обязанностей: простое следование своим интересам характерно относительно меньшему числу респондентов, а «послушных» здесь больше.

Оппортунизм как стратегия поведения преподавателей вузов

Для дальнейшего анализа оппортунизма как стратегии поведения преподавателей вузов применялся кластерный анализ. Выделенные стратегии поведения представляют собой сочетание разной степени выраженности используемых практик оппортунистического поведения. В качестве переменных, по которым осуществлялось разбиение респондентов на группы, использовались пять показателей, отражающих интенсивность проявления исследуемых форм отлынивания. С помощью иерархического кластерного анализа была построена дендрограмма, анализ которой позволил выделить шесть кластеров. Для идентификации кластеров был применен анализ k -средних. В табл. 3 и на рис. 1 представлен график средних значений интенсивностей проявления всех форм отлынивания в каждом из шести кластеров.

Соответствующая кластеру 4 стратегия (92 человека, самый многочисленный кластер – 25,6%), на первый взгляд, может быть определена как стратегия «послушания». Она предполагает низкий уровень отлынивания по всем пяти выделенным формам (комплексная оценка ниже 0,2). Возможно ли на практике такое поведение? Скорее всего, нет, из-за ограниченности бюджета времени преподавателей. Представить себе такую многочисленную группу преподавателей,

одинаково добросовестно выполняющих свои обязательства в преподавании, исследованиях и администрировании учебного процесса, практически невозможно. Скорее всего, в этой группе скрываются преподаватели, не пожелавшие искренне ответить на соответствующие вопросы об использовании практик отлынивания (*неискренние*), либо же имеющие заниженные представления об эффективности основных направлений деятельности, прежде всего научных, и считающие свои результаты вполне достаточными (*наивные*). Наибольшую «неискренность» проявили заведующие кафедрой (38,24% опрошенных) и деканы (60% опрошенных). Весьма сомнительно, что данная категория работников располагает достаточным объемом времени, чтобы не прибегать к отлыниванию. Сюда же попали 36,36% опрошенных ассистентов – наиболее подневольные и достаточно «наивные» с точки зрения понимания содержания неформальной конвенции о контрактных обязательствах. Этой стратегии несколько чаще придерживаются мужчины и преподаватели статусных вузов. Для последних это объясняется, с одной стороны, лучшим ресурсным обеспечением деятельности, меньшей нагрузкой, с другой – более высокими требованиями и пониманием необходимости следования им с точки зрения последующего улучшения ресурсного обеспечения вуза.

Таблица 3

Распределение респондентов и характеристика кластеров по формам проявления отлынивания (N=359)

	Кластер					
	1	2	3	4	5	6
Численность, чел.	56 (15,6%)	38 (10,6%)	56 (15,6%)	92 (25,6%)	62 (17,3%)	55 (15,3%)
Оценка уровня отлынивания в преподавательской деятельности	0,46	0,41	0,62	0,15	0,68	0,31
Оценка уровня отлынивания в научной деятельности	0,76	0,82	0,18	0,11	0,81	0,13
Оценка уровня грубых уклонений от выполнения обязанностей	0,14	0,67	0,59	0,03	0,69	0,43
Оценка уровня отлынивания в форме отписок и нарушения сроков	0,51	0,31	0,71	0,14	0,75	0,33
Оценка уровня отлынивания в форме «работы на показатель»	0,38	0,43	0,74	0,11	0,78	0,28
Пол респондента:						
- мужчины	15,63	4,69	18,75	26,56	17,97	16,4
- женщины	15,65	13,91	13,91	24,78	16,96	14,79
Должность:						
- ассистент	4,55	18,18	13,64	36,36	4,55	22,72
- старший преподаватель	16,33	14,29	14,29	26,53	12,23	16,33
- доцент	17,41	12,44	13,93	21,39	19,41	15,42
- профессор	6,98	2,33	20,93	23,26	27,9	18,60
- заведующий кафедрой	20,59	2,94	23,53	38,24	5,88	8,82
- декан	0,00	0,00	20,00	60,00	20,00	0,00
Вуз:						
- статусный	13,85	8,46	13,85	28,46	14,62	20,76
- не статусный	16,59	11,79	16,59	24,02	18,78	12,23

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

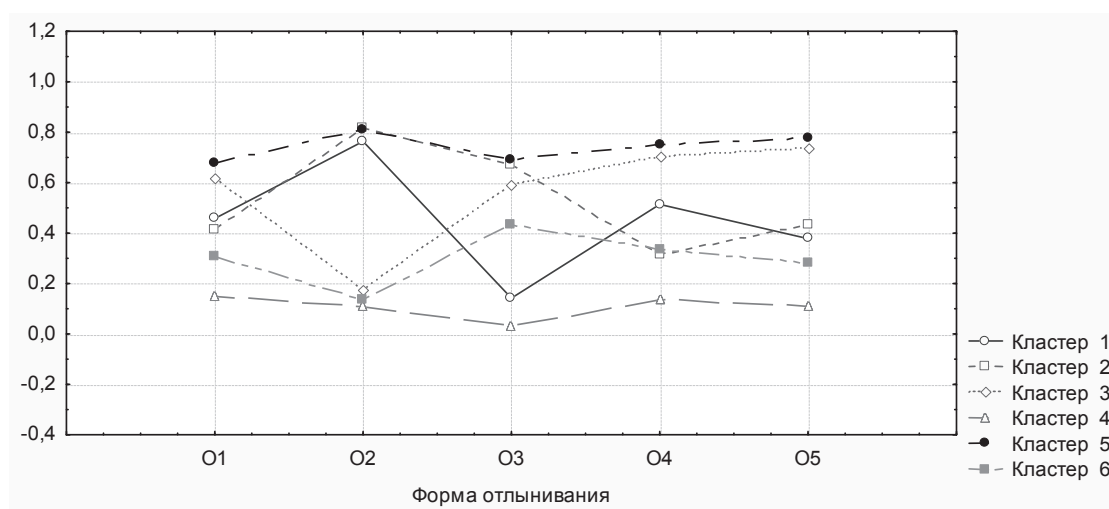


Рис. 1. График средних оценок форм проявлений отлынивания для разных групп преподавателей

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

Стратегию, соответствующую кластеру 5 (62 человека – 17,3% опрошенных), можно определить как стратегию «грубого оппортунизма», с самыми высокими показателями отлынивания по всем пяти направлениям (комплексная оценка существенно выше 0,45). Фактически, это – имитаторы, ориентирующиеся на оцениваемые параметры деятельности и отлынивающие не только в учебной и исследовательской деятельности, но и в документационном обеспечении учебного процесса. Это оппортунизм как «уход от деятельности»: «то есть, такое вот верхоглядство. Побыстрее сел и нарисовал вот эту работу – так-так, абы как. И тихонечко уйти куда-нибудь, если у тебя семья – найти какую-нибудь подработочку...». Формальные отписки, нарушение сроков выполнения работ сочетаются с уклонением от содержательной учебной и научной деятельности. Время перераспределяется для деятельности за пределами вуза. Существенно реже такой стратегии придерживаются ассистенты – 4,55% (сохранили мотивацию и еще не освоили приемов имитации деятельности) и заведующие кафедрой – 5,88% (высокий уровень ответственности). Ориентация на данную стратегию усиливается по должностным ступеням от ассистента до профессора, ее выбирает 27,9% опрошенных профессоров. Мужчины по сравнению с женщинами ее выбирают несколько чаще, так же как и преподаватели нестатусных вузов.

Стратегию, соответствующую кластеру 1 (56 человек – 15,6% опрошенных), можно назвать *корпоративной*. Ее характеристики: наиболее низкий уровень уклонений от выполнения дополнительных поручений и отказ от работы на стороне (комплексная оценка – 0,14), более-менее добросовестная работа в учебном процессе, умеренные отписки и невысокий уровень работы на показатель и достаточно высокий уровень отлынивания от научной работы (0,76). Это – преподаватели, делающие ставку на лояльность и «послушание», надеющиеся, что откровенное уклонение от научной деятельности и умеренные отлынивания в учебной работе и документационном обеспечении будут «прощены» непосредственными руководителями. Данной стратегии реже всего придерживаются ассистенты (4,55%) и профессора (6,98%), и чаще – заведующие кафедрой (20,59%). Ассистенты для реализации такой стратегии еще не освоили особые компетенции административной работы и неформальные нормы организации, профессора же обычно придерживаются более индивидуалистичных стратегий. В свою очередь, заведующие кафедрой бывают нередко обречены на реализацию данной стратегии из-за «вала» непрерывно выдвигаемых новых требований и дефицита времени. Несколько чаще эту стратегию выбирают преподаватели нестатусных вузов.

Стратегию, соответствующую кластеру 2 (38 человек – 10,6% опрошенных), можно определить как стратегию «*формализма*». Ее характеристики: наиболее низкий уровень отлынивания в документационном обеспечении учебного процесса, умеренный уровень отлынивания в преподавательской деятельности и готовности работать «на показатель». С другой стороны, данная группа преподавателей под прикрытием формализма уклоняется от научной деятельности (комплексная оценка – 0,82) и от выполнения дополнительных обязательств (комплексная оценка – 0,67). Чаще к этой стратегии прибегают ассистенты и старшие преподаватели (соответственно 18,18% и 14,29% опрошенных), редко – профессора и заведующие кафедрами (соответственно 2,33% и 2,94% опрошенных). Женщины прибегают к этой стратегии намного чаще мужчин (13,91% и 4,69% соответственно). Преподаватели нестатусных вузов чаще, чем статусных. Фактически это стратегия наименее конкурентоспособных преподавателей, пытающихся приспособиться к меняющимся условиям своей деятельности.

Как было показано выше, опрошенные респонденты наиболее всего дифференцированы по использованию практик отлынивания в научной деятельности. Это свидетельствует о выделении явной группы преподавателей-исследователей. По данным Международного исследования академической профессии, проведенном в 2012 г. (Changing Academic Profession), в РФ 37% преподавателей, ориентированных на исследования (Козьмина, 2014. С. 137). Данной ориентации соответствуют преподаватели, входящие в два следующих кластера с очень низкими показателями отлынивания в научной деятельности, в совокупности составляющие около 31% опрошенных. При этом чаще эти две стратегии выбирают мужчины, профессора, преподаватели статусных вузов.

Наличие двух стратегий преподавателей-исследователей объясняется тем, что в условиях роста аудиторной нагрузки и трансакционных издержек обеспечения реализации образовательных программ преподаватели сталкиваются с серьезными ограничениями: сокращаются возможности совмещать выполнение растущего «вала» формальных требований и содержательную профессиональную деятельность. Однако для разных групп преподавателей существуют различия в силе давления формализованных требований и в ресурсном обеспечении деятельности. Следование высоким академическим стандартам преподаватели-исследователи обеспечивают ценой уклонения от соблюдения / выборочном выполнении формальных требований / переваливанием подобных работ на других.

Стратегия, соответствующая кластеру 3 (56 человека – 15,7% опрошенных), характеризуется ориентацией на содержательную научную деятельность (комплексная оценка отлынивания – 0,18), обеспеченную высоким уровнем отлынивания по всем другим направлениям, в том числе в преподавательской деятельности (комплексные оценки отлынивания существенно выше 0,45). При этом высокий уровень «работы на показатель» для данной группы преподавателей, скорее всего, означает ориентацию на измеримые показатели научной деятельности. Это так называемые «исследователи», перераспределяющие свое рабочее время в пользу научной деятельности и ориентированные на публикации в высокорейтинговых изданиях и достижение высоких показателей цитирования. Данную группу можно обозначить как *оппортунистов, ориентированных на науку*. Эту стратегию чаще выбирают профессора и заведующие кафедрами (соответственно 20,93% и 23,53% опрошенных); преподаватели нестатусных вузов по сравнению со статусными.

Стратегию, соответствующую кластеру 6 (55 человек – 15,4% опрошенных), можно назвать *традиционно академической*. Ее характеристики: наименьший уровень отлынивания, как в преподавательской (0,31), так и в научной (0,13) деятельности, в работе на показатель (0,28); умеренный уровень отлынивания в выполнении дополнительных обязательств и умеренный уровень отписок. Выбор данной стратегии может быть характерен для преподавателей вузов с низким уровнем формализованного давления и большим ресурсным обеспечением (статусных вузов), либо для преподавателей, имеющих хорошие отношения с

непосредственными руководителями / доступ к особому рода ресурсам – возможностям использования времени магистрантов, аспирантов и молодых преподавателей. Данную стратегию чаще выбирают ассистенты и профессора (соответственно 22,73% и 18,60%), а реже всего – заведующие кафедрой (8,82% опрошенных). Выбор ассистентами этой стратегии объясняется высокой первоначальной мотивацией на профессиональный и карьерный рост.

Интересно, что преподаватели-исследователи на должности профессора относительно равномерно распределяются между двумя кластерами, а заведующие кафедрой в основном выбирают стратегию оппортунизма. Преподаватели-исследователи статусных вузов предпочитают традиционную академическую стратегию, а нестатусных вузов – оппортунистическую. Это объясняется разным ресурсным обеспечением деятельности данных групп преподавателей, прежде всего – ресурсом времени. Для преподавателей-исследователей в условиях роста нагрузки и транзакционных издержек соблюдения формализованных требований возникает альтернатива: бросить исследования или пойти путем отлынивания по всем направлениям (за исключением научной деятельности).

Таким образом, в новых условиях деятельности высшей школы преподаватели вузов выбирают разные стратегии выполнения своих контрактных обязательств. Этот выбор зависит от их ресурсных возможностей – запасов человеческого и социального капитала. За исключением «неискренних» / «наивных» лишь одна из стратегий (традиционная академическая) характеризуется слабым и средним уровнем следования своим интересам по всем направлениям деятельности. Для остальных характерно использование разнообразных практик оппортунизма. При этом низкий уровень отлынивания в преподавательской деятельности характерен лишь одной из пяти стратегий, а в научной деятельности – двум. Проведенный анализ выявленных стратегий показывает, что добросовестное выполнение всех контрактных требований является скорее исключением, чем правилом. К каждой из проанализированных групп администрация вуза может предъявить претензии, что позволяет использовать селективный подход при оценке деятельности преподавателей: на отлынивания одних закрыть глаза, а других – наказать.

Академическая среда и оппортунизм преподавателей вузов

Академические свободы и высокие академические стандарты являются важнейшим признаком функционирования Университета как сообщества профессионалов. Академические свободы представляют собой принципы деятельности, согласно которым допускается полная свобода ставить любые вопросы и стремиться к истине независимо от того, задает или нет кого-либо (в том числе непосредственный руководитель, представителей гражданского общества, государства) та или иная точка зрения. Академические стандарты – это общепринятые нормы поведения преподавателей, вырабатываемые определенным академическим сообществом, которые регулируют деятельность преподавателей и направляют ее на формирование репутации вуза, как неосязаемого актива, повышающего его конкурентоспособность на рынке образовательных услуг. По Марксу Дентону академические стандарты представляют собой общественные блага, они являются продуктом академической деятельности, основывающейся на академических свободах, он пишет: «Мы же назвали общественными благами те стандарты и нормы, которые определяют качество работы университета; их природа такова, что они не оплачиваются и не поддерживаются с помощью средств из налоговых поступлений, а устанавливаются в соответствии с поведением участников» (Дентон, 2005. С. 147). Оппортунистическое поведение преподавателя рассматривается им как проблема «безбилетника», т. е. уклонения от деятельности по формированию и поддержанию высоких стандартов академической деятельности и профессиональной репутации вуза. Это уклонение обычно бывает связано с ориентацией деятельности на интересы клиентов, на текущие коммерческие цели

вуза, с работой на установленные показатели. Аналогичной позиции о взаимосвязи академических стандартов и академических свобод с оппортунистическим поведением придерживаются Я. Кузьминов и М. Юдкевич. Они указывают на их регулирующее воздействие, видят в их размыивании причину нарастания оппортунистического поведения: «академическая свобода, являясь базовым элементом конвенции, регулирующей поведение основных действующих лиц в университете, основывается на стандартах академического поведения, предполагающего осуждение оппортунизма коллег, определенный уровень преподавания и пр.» (Кузьминов и Юдкевич, 2007. С. 87).

Рассмотрим, как связаны между собой несоблюдение академических свобод и выбор преподавателями вузов стратегий поведения, различающихся по степени использования разных форм отлынивания.

Перечень академических прав и свобод, которые определены как «свобода от вмешательства в профессиональную деятельность» установлены в статье 47 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ (ред. от 23.07.2013). Данный перечень был сгруппирован в 4 группы: свобода преподавания, в том числе право на творческую инициативу; свобода выбора и использования форм, средств, методов обучения; свобода от вмешательства в профессиональную деятельность; свободное выражение своего мнения. Преподавателям было предложено оценить соблюдаются ли академические права и свободы по следующей шкале: 1 – да, полностью соблюдаются; 2 – скорее соблюдаются, чем не соблюдаются; 3 – затрудняюсь с ответом; 4 – скорее не соблюдаются, чем соблюдаются; 5 – нет, совершенно не соблюдаются (см. табл. 4).

Таблица 4

**Оценка преподавателями соблюдения академических прав и свобод
(в %, N=359)**

Академические права и свободы	Варианты ответа				
	Полностью соблюдаются	Скорее соблюдаются, чем не соблюдаются	Затрудняюсь с ответом	Скорее не соблюдаются, чем соблюдаются	Совершенно не соблюдаются
1. Свобода преподавания, в том числе право на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения; право на выбор дисциплин, отбор методических материалов	19,4	47,81	4,65	7,65	20,49
2. Свобода выбора и использования форм, средств, методов обучения, в том числе право на выбор учебников, учебных пособий, материалов; право на бесплатное пользование библиотеками и информационными ресурсами	28,69	46,99	3,28	7,11	13,93
3. Свобода от вмешательства в профессиональную деятельность, в том числе право на осуществление научно-исследовательской, творческой деятельности, участие в международной деятельности; право на защиту профессиональной чести и достоинства	21,31	43,72	6,0	8,2	20,77
4. Свободное выражение своего мнения, в том числе право на участие в управлении образовательной организацией (в коллегиальных органах управления, в обсуждении вопросов, относящихся к деятельности образовательной организации); право на объединение в общественные профессиональные организации	12,6	30,69	10,69	17,53	28,49

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

Лучше всего обстоят дела с соблюдением свободы выбора и использования форм, средств, методов обучения, но даже здесь 13,93% опрошенных считают, что эти свободы совершенно не соблюдаются. Объясняется это введением образовательных стандартов, регламентирующих использование учебной литературы (сроки издания, наличие в библиотеках вузов, доступность электронных ресурсов) и устанавливающих требования к доле в аудиторных занятиях занятий с использованием интерактивных методов их проведения. Преподаватели, с одной стороны, вынуждены все это описывать в рабочих программах своих дисциплин. С другой стороны, лукавить: писать одно, использовать в реальной работе другое.

Несколько хуже дела обстоят с соблюдением свобод преподавания – 28,14% опрошенных считают, что эти свободы «скорее не соблюдаются» / «совершенно не соблюдаются». Это связано с тем, что в условиях сокращения кадров в вузах происходит увеличение нагрузки на преподавателей, в том числе за счет увеличения количества закрепляемых учебных дисциплин. Преподаватели обычно не отказываются от подобного увеличения нагрузки из-за опасений сокращения.

Оценка соблюдения свободы от вмешательства в профессиональную деятельность еще ниже: 28,97% опрошенных считают, что эти свободы «скорее не соблюдаются» / «совершенно не соблюдаются». Объясняется это тем, что в интересах достижения показателей внешней оценки своей деятельности преподаватели вынуждены перераспределять свое время на осуществление оцениваемых видов деятельности: написание заявок на гранты, выбор «проходных» тем исследования и т. п.

Наименее благополучно складывается ситуация со свободой выражения своего мнения: 46,02% опрошенных считают, что данные свободы «скорее не соблюдаются» / «совершенно не соблюдаются». Это следствие переформатирования отношений между администраторами вузов и преподавателями и изменения институциональной природы вузов. Академические стандарты оттесняются формализованными нормами, закрепляемыми в различных нормативных документах, а вузовские администраторы превращаются в работодателей, контролирующих преподавателей и отбирающих их по критерию соблюдения данных требований.

Для комплексной оценки несоблюдения академических прав и свобод также был применен нечеткий подход. На основе информации о частотах выбора вариантов ответов были построены функции принадлежности термов. В качестве количественной четкой оценки соблюдения данной академической свободы использовалось пронормированное значение центроида соответствующего терма. Значение четкой оценки, равное «1», означало, что рассматриваемая академическая свобода респондента соблюдается. Значение «0» означало, что это право не соблюдается.

Субъективная оценка респондента была представлена точкой в четырехмерном пространстве. В рассмотрение вводилась эталонная точка, соответствующая ситуации соблюдения всех прав и свобод, с единичными координатами. Для каждого i -ого респондента интегральный показатель, характеризующий субъективную комплексную оценку несоблюдения академических прав (F_i), был представлен в виде среднего расстояния до эталона:

$$F_i = \sqrt{\frac{1}{4} \cdot \sum_{j=1}^4 (k_{ij} - 1)^2},$$

где k_{ij} – субъективная оценка i -ого респондента о соблюдении его j -ого права. Чем дальше точка, соответствующая ответам респондента от эталонной точки, тем больше нарушаются его права. Значения показателя F_i принадлежат диапазону $[0;1]$, при этом 0 означает, что все академические права респондента соблюдаются, в то время, как 1 – что все права респондента совершенно не соблюдаются.

В табл. 5 представлены значения описательных статистик, рассчитанных для интегрального показателя несоблюдения академических свобод.

Таблица 5

Интегральный показатель несоблюдения академических свобод

	Сред- нее	Меди- ана	Мини- мум	Мак- симум	Процентиль		Стандарт- ное от- клонение
					10%	90%	
Интегральный показате- ль несоблюдения ака- демических свобод	0,555	0,591	0	1	0,189	0,893	0,269

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

Среднее и медианное значения интегрального показателя несоблюдения академических свобод показывают значительное отклонение от эталонного значения, что говорит о том, что академические свободы в российских вузах «скорее не соблюдаются». Лишь 4,2% опрошенных отметили полное соблюдение всех академических свобод. При этом оценка преподавателями несоблюдения академических свобод сильно дифференцирована: первый дециль показывает близость к эталону (значение показателя – 0,189), а девятый дециль показывает существенное отклонение от эталона (значение показателя – 0,893). Данные различия отражаются и в стратегиях поведения.

Проведенный однофакторный дисперсионный анализ показал, что существуют статистически значимые различия ($p=0,015$) в среднем уровне показателя, характеризующего комплексную оценку несоблюдения академических свобод в группах преподавателей из различных кластеров. Наименьшее отклонение от эталона соблюдения академических свобод отмечают преподаватели кластера 4 (неискренние/наивные), среднее значение несоблюдения свобод в котором равно 0,48, и кластера 6 (традиционная академическая стратегия), среднее значение несоблюдения свобод в котором равно 0,53. Этим группам преподавателей характерны и наименьшие показатели отлынивания: в кластере 4 в диапазоне 0,03-0,15; в кластере 6 в диапазоне 0,13-0,43, что соответствует простому следованию своим интересам. Наибольшее отклонение от эталона соблюдения академических свобод отмечают преподаватели кластера 3 (оппортунисты, ориентированные на науку), и кластера 5 (грубые оппортунисты) с высоким уровнем отлынивания по четырем и пяти направлениям деятельности соответственно, средние значения несоблюдения свобод в которых соответственно равны 0,619 и 0,624.

Это подтверждает положение о том, что несоблюдение академических свобод и выбор преподавателями оппортунистических стратегий поведения обуславливают друг друга. С одной стороны, ограничения академических свобод, с которыми сталкиваются преподаватели российских вузов в условиях современных преобразований, снижают стимулы к академической деятельности и существенно ослабляют механизмы внутреннего контроля, что создает условия для оппортунистического поведения преподавателей. С другой стороны, отлынивание по тем или иным направлениям деятельности нередко является необходимым условием для демонстрации преподавателями своей эффективности по достижению показателей, устанавливаемых вузовскими администраторами. Это ведет к снижению вложений в формирование и поддержание высоких академических стандартов и, в конечном счете, подрывает академические свободы.

Реформирование российской системы высшего образования сопровождается изменением институциональной природы вузов, их превращением в клиентоориентированные организации, формирует новые стимулы деятельности для администрации вузов и преподавателей. Их встраивание в агентскую цепочку подотчетности сопровождается принципиальным изменением в практиках «следования своим интересам». В зависимости от накопленных запасов человеческого и социального капитала, а также от ресурсных возможностей

отдельных вузов они выбирают разные стратегии следования своим интересам, различающиеся по уровню отлынивания в разных направлениях деятельности. Все это сопровождается ухудшением академической среды, ограничением академических свобод и снижением академических стандартов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Абрамов Р. Н., Груздев И. А. и Терентьев Е. А. (2015). Академический профессионализм в эпоху перемен: ролевые субидентичности и трансформация бюджетов времени // *Мониторинг общественного мнения*, № 6, с. 136-152.

Балацкий Е. В. (2014). Оценка академической ренты // *Вопросы экономики*, № 10, с. 97-113.

Балацкий Е. В. (2015). Новые тренды в развитии университетского сектора // *Мир России*, № 4, с. 72-98.

Баранов И. Н. (2012). Новый государственный менеджмент: эволюция теории и практики применения // *Российский журнал менеджмента*, Т. 10, № 1, с. 51-64.

Бесс Дж. Л. (2011). Контракты, бюрократия и мотивация преподавателей: возможные эффекты отсутствия постоянного найма // *Контракты в академическом мире*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, с. 57-90.

Вольчик В. В. (2013). Реформирование российской системы высшего образования: роль мифов и институтов // *Terra Economicus*, № 2, с. 94-103.

Дим Р. (2004). «Новый менеджериализм» и высшее образование: управление качеством и продуктивностью работы в университетах Великобритании // *Вопросы образования*, № 3, с. 44-56.

Каган Е. С. (2015). Построение комплексных оценок эффективности деятельности вуза и публичной формализации деятельности преподавателя // *Известия Алтайского государственного университета*, Т. 1, № 1(85), с. 152-157.

Козьмина Я. Я. (2014). Предпочтения преподавателей вузов относительно научной деятельности и преподавания // *Вопросы образования*, № 3, с. 135-151.

Кузьминов Я. и Юдкевич М. (2007). Академическая свобода и стандарты поведения // *Вопросы экономики*, № 6, с. 80-93.

Курбатова М. В. и Каган Е. С. (2015). Оценка степени значимости эффектов внешнего контроля деятельности преподавателей вузов // *Журнал институциональных исследований*, Т. 7, № 3, с. 122-143.

Маккормик Р. Э. и Майерс Р. Э. (2011). Управление университетом: взгляд с точки зрения прав собственности // *Контракты в академическом мире*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, с. 127-158.

Маркс Дентон (2005). Академические стандарты как общественные блага. Возможности для оппортунистического поведения // *Вопросы образования*, № 4, с. 127-151.

Мониторинг экономики образования. Индикаторы экономики образования. Суммарное рабочее время штатных преподавателей образовательных организаций высшего образования (часов в неделю). ([https://www.hse.ru/data/2016/06/21/1116119242/%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%20\(dragged\)%207.pdf](https://www.hse.ru/data/2016/06/21/1116119242/%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%20(dragged)%207.pdf) - Дата обращения: 01.08.2016).

Ридингс Б. (2010). Университет в руинах. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 304 с.

Рощина Я. М. и Юдкевич М. М. (2009). Факторы исследовательской деятельности преподавателей вузов: политика администрации, контрактная неполнота или влияние среды? // *Вопросы образования*, № 3, с. 203-228.

Тамбовцев В. Л. (2005). Реформы российского образования и экономическая теория // *Вопросы экономики*, № 3, с. 4-19.

Тамбовцев В. Л. (2006). Конечные результаты отрасли образования и проблемы их измерения образовательных технологий // *Вопросы образования*, № 1, с. 5-24.

Тамбовцев В. и Рождественская И. (2014). Реформа высшего образования в России: международный опыт и экономическая теория // *Вопросы экономики*, № 5, с. 97-108.

Уильямсон О. И. (1993). Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THESIS*, Т. 1, Вып. 3, с. 39-49.

Хед С. (2011). Что угрожает британским университетам? // *Вопросы образования*, № 2, с. 282-295.

Эндерс Ю. (2011). Кафедральная система в переходный период: назначения, повышения и барьеры на вход в профессию в немецком высшем образовании // *Контракты в академическом мире*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, с. 195-227.

Breaking the Silence: The Hidden Injuries of Neo-Liberal Academia (2010). / Ryan-Flood, Róisín; Gill, Rosalind. Secrecy and silence in the research process: feminist reflections. ed. / Róisín Ryan-Flood; Rosalind Gill. Abingdon, Oxon; New York, NY: Routledge, pp. 228-244.

Chomsky N. (2014). On Academic Labor // *Counterpunch Magazine*. (<http://www.counterpunch.org/2014/02/28/on-academic-labor/>).

Jarvis H. and Pratt A. (2006). Bringing it All Back Home: The Extensification and «Overflowing» of Work: The Case of San Francisco's New Media Households. *Geoforum*, 37, pp. 331-339. ([http://eprints.lse.ac.uk/854/1/Bringing_it_all_back_home_\(LSERO\).pdf](http://eprints.lse.ac.uk/854/1/Bringing_it_all_back_home_(LSERO).pdf)).

REFERENCES

Abramov R. N., Gruzdev I. A. and Terentyev E. A. (2015). Academic Professionalism in an Era of Change: Role of Subidentity and Transformation Time Budgets. *Monitoring of Public Opinion*, no. 6, pp. 136-152. (In Russian).

Balatsky E. V. (2014). The Estimation of Academic Rent. *Voprosy Ekonomiki*, no. 10, pp. 97-113. (In Russian).

Balatsky E. V. (2015). New Trends in the Development of the University Sector. *Universe of Russia*, no. 4, pp. 72-98. (In Russian).

Baranov I. N. (2012). New Public Management: the Evolution of the Theory and Practice Implementation. *Russian Journal of Management*, vol. 10, no. 1, pp. 51-64. (In Russian).

Bess J. L. (2011). Contracts, the Bureaucracy and the Motivation of the Lecturers: Possible Effects of the Lack of Permanent Hiring // *Contracts in the Academic World*. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics, pp. 57-90. (In Russian).

Breaking the Silence: The Hidden Injuries of Neo-Liberal Academia (2010). / Ryan-Flood, Róisín; Gill, Rosalind. Secrecy and silence in the research process: feminist reflections. ed. / Róisín Ryan-Flood; Rosalind Gill. Abingdon, Oxon; New York, NY: Routledge, pp. 228-244.

Chomsky N. (2014). On Academic Labor. *Counterpunch Magazine*. (<http://www.counterpunch.org/2014/02/28/on-academic-labor/>).

Dim R. (2004). «New Managerialism» and Higher Education: Managing Quality and Productivity of Work in UK Universities. *Educational Studies [Voprosy Obrazovaniya]*, no. 3, pp. 44-56. (In Russian).

Enders J. (2011). The Cathedral System in Transition: Appointment, Promotion, and Barriers to Entry into the Profession in the German Higher Education // *Contracts in the Academic World*. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics, pp. 195-227. (In Russian).

Head S. (2011). What Threatens British Universities? *Educational Studies [Voprosy Obrazovaniya]*, no. 2, pp. 282-295. (In Russian).

Jarvis H. and Pratt A. (2006). Bringing it All Back Home: The Extensification and «Overflowing» Of Work: The Case of San Francisco's New Media Households. *Geoforum*, 37, pp. 331-339. ([http://eprints.lse.ac.uk/854/1/Bringing_it_all_back_home_\(LSERO\).pdf](http://eprints.lse.ac.uk/854/1/Bringing_it_all_back_home_(LSERO).pdf)).

Kagan E. S. (2015). Building a Comprehensive Evaluations of the Effectiveness of the University and Public Formalization of the Lecturer. *News of Altai State University*, vol. 1, no. 1(85), pp. 152-157. (In Russian).

Kouzmanov Ya. and Yudkevich M. (2007). Academic Freedom and the Standards of Behavior, *Voprosy Ekonomiki*, no. 6, pp. 80-93. (In Russian).

Kozmina Y. Y. (2014). Preferences of University Professors Regarding Research Activities and Teaching. *Educational Studies [Voprosy Obrazovaniya]*, no. 3, pp. 135-151. (In Russian).

Kurbatova M. V. and Kagan E. S. (2015). Assessment of the Significance of the Effects of External Control Activities of University Lecturers. *Journal of Institutional Studies*, vol. 7, no. 3, pp. 122-143. (In Russian).

Marks Denton (2005). Academic Standards as Public Goods. Opportunities for Opportunistic Behavior. *Educational Studies [Voprosy Obrazovaniya]*, no. 4, pp. 127-151. (In Russian).

McCormick R. E. and Myers R. E. (2011). University of Management: A View from the Perspective of Property Rights // Contracts in the Academic World. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics, pp. 127-158. (In Russian).

Monitoring of Education Economics. Indicators of Education Economics. The Total Working Time of Regular Lecturers of Educational Institutions of Higher Education (hours per week). ([https://www.hse.ru/data/2016/06/21/1116119242/%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%20\(dragged\)%207.pdf](https://www.hse.ru/data/2016/06/21/1116119242/%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%20(dragged)%207.pdf) - Access Date: 01.08.2016). (In Russian).

Ridings B. (2010). University in Ruins. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics, 304 p. (In Russian).

Roshchina Y. M. and Yudkevich M. M. (2009). Factors of University Lecturers' Research Activity: Administration Policy, Contractual Incompleteness, or Impact the Environment? *Educational Studies [Voprosy Obrazovaniya]*, no. 3, pp. 203-228. (In Russian).

Tamboutsev V. L. (2005). Economic Theory of Institutional Change. Moscow, TEIS Publ., 542 p. (In Russian).

Tamboutsev V. L. (2006). Outcomes of Education Sector and the Problem of Its Measurement of Educational Technology. *Educational Studies [Voprosy Obrazovaniya]*, no. 1, pp. 5-24. (In Russian).

Tamboutsev V. and Rozhdestvenskaya I. (2014). Reform of Higher Education in Russia: International Experience and Economic Theory. *Voprosy Ekonomiki*, no. 5, pp. 97-108. (In Russian).

Volchik V. V. (2013). Reform of the Russian System of the Higher Education: the Role of Myths and Institutions. *Terra Economicus*, no. 2, pp. 94-103. (In Russian).

Williamson O. (1993). Behavioral Prerequisites of Modern Economic Analysis. *THESIS*, vol. 1, no. 3, pp. 39-49. (In Russian).

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, № 3. 2016

vol. 8, no. 3. 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 12.09.2016.
Подписано в печать 22.09.2016.
Тираж: 500 экз. Заказ № 190.
Выход в свет: 25.09.2016.

Формат 60x84 1/8. Гарнитура CenturySch.
Печать цифровая. 10,0 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>
