

ISSN 2412-6039 (Online)

ISSN 2076-6297 (Print)

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 8

НОМЕР 4

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

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВА

- Нуреев Р. М., Бусыгин Е. Г.** Экономические санкции Запада и
 российские антисанкции: успех или провал? 6

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

- Вольчик В. В.** Культура, поведенческие паттерны и
 индуктивное мышление 28

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

- Агамирова М. Е.** Сравнительный анализ правовых норм
 регулирования вертикальных ограничивающих соглашений 40
- Дзагурова Н. Б.** Направления повышения привлекательности
 лотерей, сопряженных с осуществлением кооперативных специфических
 Инвестиций 53
- Кирдина С. Г.** Институциональная организация воспроизводственных
 процессов в X- и Y-экономиках 72
- Посухова О. Ю., Маскаев А. И.** Прекариат мегаполиса и
 профессиональная идентичность в контексте неявного знания 92

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

- Орехова С. В.** Институциональные факторы выбора ресурсной
 стратегии предприятия 106
- Юсупова Г. Ф.** Франчайзинг как гибридная форма координации:
 российский опыт 123

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

- Ханин Г. И.** О прошлом – для будущего (о книге Р. М. Нуреева и
 Ю.В. Латова «Экономическая история России
 (опыт институционального анализа)») 142

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE STATE

- Nureev R. M., Busygin E. G.** Economic Sanctions of the West and
Russian Anti-sanctions: Success or a Failure? 6

THEORY AND METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

- Volchik V. V.** Culture, Behavioral Patterns and Inductive Reasoning 28

CONTEMPORARY INSTITUTIONAL THEORY

- Agamirova M. E.** The Comparative Analysis of Vertical Restraints
Regulation 40
- Dzagurova N. B.** Possible Ways of Increasing the Attractiveness of Lotteries
Associated with Implementation of Cooperative Specific Investment 53
- Kirdina S. G.** Institutional Organization of Economic Reproduction in
X- and Y-Economies 72
- Posukhova O. Yu., Maskaev A. I.** Precarity of Megapolis and Professional
Identity in the Context of Tacit Knowledge 92

INSTITUTIONAL THEORY OF FIRMS

- Orekhova S. V.** Institutional Choice Factors of a Resource Strategy
for Firms 106
- Yusupova G. F.** Franchising As Hybrid Organization: Russian Skill 123

REFLECTIONS ON THE BOOK

- Khanin G. I.** On the Last - for the Future (On the Book by
R. M. Nureev and Y. V. Latov «Economic History of Russia
(Experience of Institutional Analysis)») 142

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ ЗАПАДА И РОССИЙСКИЕ АНТИСАНКЦИИ: УСПЕХ ИЛИ ПРОВАЛ?

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

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

БУСЫГИН ЕВГЕНИЙ ГЕОРГИЕВИЧ,

*магистр 2 курса,
НИУ ВШЭ, г. Москва,
e-mail: egbusygina@edu.hse.ru*

Основная цель работы – анализ последствий для российской экономики от введения санкций со стороны западных стран. В работе рассмотрены аспекты, связанные с эффективностью введения санкций на примере ЮАР, Ирака и Гаити; представлены последствия введения санкций для российской экономики в целом, а также проанализированы последствия введения антироссийских и российских санкций для двух секторов: банковского и пищевого. Банковский сектор был выбран, так как является в определенной степени индикатором того, что происходит в экономике с того момента, как поток финансирования со стороны Запада был прекращен. Что касается пищевой промышленности – ожидается, что введение продуктового эмбарго позволит российским компаниям реализовать свой потенциал и приведет к развитию данного сектора. Исходя из проведенного нами анализа, можно сделать следующие основные выводы: банковский сектор оказался под несколькими ударами сразу (перекрытие денежного финансирования на Западе, рост просроченной задолженности, политика Центрального Банка); в пищевом секторе есть потенциал роста, но его ограничивают как отсутствие четких границ по периоду действия санкций (что не дает компаниям вкладывать в развитие пищевой промышленности значительные суммы), так и снижающаяся покупательная способность, обусловленная значительным ростом инфляции за последние 2 года. Введение санкций, падение курса рубля, а также снижение цен на нефть негативно отразились на экономике России, а сохранение сложившейся ситуации на международной арене может значительно затормозить ее развитие в будущем.

Ключевые слова: западные санкции; российские санкции; банковская система; пищевая промышленность.

ECONOMIC SANCTIONS OF THE WEST AND RUSSIAN ANTI-SANCTIONS: SUCCESS OR A FAILURE?

RUSTEM M. NUREEV,

*Department of Economic Theory of Financial University under the Government of Russian Federation,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: nureev50@gmail.com*

EVGENIY G. BUSYGIN,

*National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: egbusygin@edu.hse.ru*

The main objective of the work is the analysis of the consequences for Russian economy from the imposition of sanctions by Western countries. The paper discusses issues related to the effectiveness of the sanctions on South Africa, Iraq, and Haiti; the work presents the consequences of imposition of sanctions for Russian economy as a whole, as well as highlight the impact of the introduction of anti-Russian and Russian sanctions on two sectors: banking and food industry. The first was chosen because it is an indicator of what is happening in the economy since a funding stream from the west has been blocked. As for the food industry - it is expected that the introduction of the embargo of the product will allow Russian companies to realize their potential and lead to the development of this sector. The imposition of sanctions, the fall of the ruble, as well as the decline in oil prices had a negative impact on Russian economy and the continuation of the current situation can greatly slow down its development in the future. According to our analysis we can draw the following conclusions: the banking sector came under several attacks at once (the prohibition of monetary financing from the west, the growth of past due accounts, the policy of the Central Bank). The food sector has potential for growth, but there is a lack of clear boundaries for the period of sanctions (which does not allow companies to invest in the development of food industry considerable sums), and declining purchasing power due to a significant increase in inflation for the past 2 years. The imposition of sanctions, the fall of the ruble, as well as the decline in oil prices had a negative impact on the Russian economy and the preservation of the current situation in the international arena can greatly slow down its development in the future.

Keywords: Western sanctions; Russian sanctions; banking system; food industry.

JEL: F21, F51, G21.

1. Экономические санкции как инструмент регулирования межстрановых отношений

1.1. Краткий исторический обзор

Теме экономических санкций и оценке эффективности их использования посвящено множество исследований. Среди публикаций по данной тематике следует выделить прежде всего работы Дэвида Балдвина и Роберта Пэпа "Evaluating Economic Sanctions", Дэвида Лекциана и Марка Соува "An Institutional Theory of Sanctions Onset and Success", где авторы пытаются анализировать факторы, влияющие на изменение политики внутри страны-мишени в результате применения к ним санкций. Авторы утверждают, что санкции в большинстве случаев налагаются странами с демократическим режимом на страны, где данный режим отсутствует; в итоге успех санкций зависит от того, насколько сильно вводимые санкции смогут подорвать политическую власть в стране. В своей статье "Democracy and the Successful Use of Sanctions" Роберт Харт также приходит к выводу, что режим в стране-мишени влияет на эффективность применения санкционной политики. Среди отечественных авторов можно выделить работы Нуреева Р. М., Братерского М. В., Загашвили В., которые были использованы при написании данной статьи.

В XX веке страны начинают активно использовать такой инструмент, как санкции, для достижения своих политических и экономических целей. После Второй мировой войны, во второй половине XX века, введение санкций становится крайне распространенным инструментом регулирования внешнеэкономических и внешнеполитических отношений между странами. В табл. 1 представлены количество введенных санкций с 1910 по 2000 года, суммарные издержки стран, против которых была применена политика санкций. На рис. 1 (составлен по табл. 1) наглядно показан рост количества введенных санкций, который наблюдался в период с 1910 по 2000 годы.

Таблица 1

Количество введенных санкций, издержки для страны-цели, мировой экспорт в период 1910 - 2000

Год	Количество санкций, введенных за последние пять лет	Суммарные издержки (млрд. дол.)	Мировой экспорт (млрд. дол.)
1910-1915	1	0.84	15
1916-1920	2	0.45	n.a.
1921-1925	2	0	25
1926-1930	0	0	30
1931-1935	3	0.09	n.a.
1936-1940	3	0.40	25
1941-1945	1	0.72	50
1946-1950	8	1.09	65
1951-1955	5	1.11	90
1956-1960	10	1.74	125
1961-1965	15	2.28	180
1966-1970	4	2.44	300
1971-1975	13	2.41	820
1976-1980	25	6.81	1880
1981-1985	15	4.97	1840
1986-1990	20	28.90	3330
1991-1995	34	30.75	4945
1996-2000	13	27.21	6375

Источник: (Hufbauer et al., 2007. P. 18).

Большинство вводимых санкций были применены США по отношению к другим странам, в том числе СССР, и их основной целью было ухудшение военного потенциала стран, подпавших под санкции, а также дестабилизация национальных режимов некоторых государств, среди которых СССР, Северная Корея, Куба, Иран и другие (Hufbauer et al., 2007).

Исходя из данных, представленных в табл. 1, мы рассчитали, что после Второй мировой войны в среднем за пятилетний промежуток было инициировано почти 14 санкционных дел, тогда как до 1945 года среднее количество введенных санкций приблизительно равно 2. В своей работе «Торгово-экономические санкции: эффективность, цена, проблемы использования» Братерский упоминает, что использование санкций стало распространено, так как они позволяют «решать международные конфликты и разногласия с меньшими затратами и человеческими жертвами» (Братерский, 2009).

По мнению Робина Ренвика, основная цель санкций – изменение того или иного политического решения в стране, против которой они направлены (Bull, 1984). Последнее высказывание дополняет предыдущее, и, с нашей точки зрения, именно попытка уйти от военного конфликта является главной причиной резкого скачка в количестве введенных санкций во второй половине XX века.

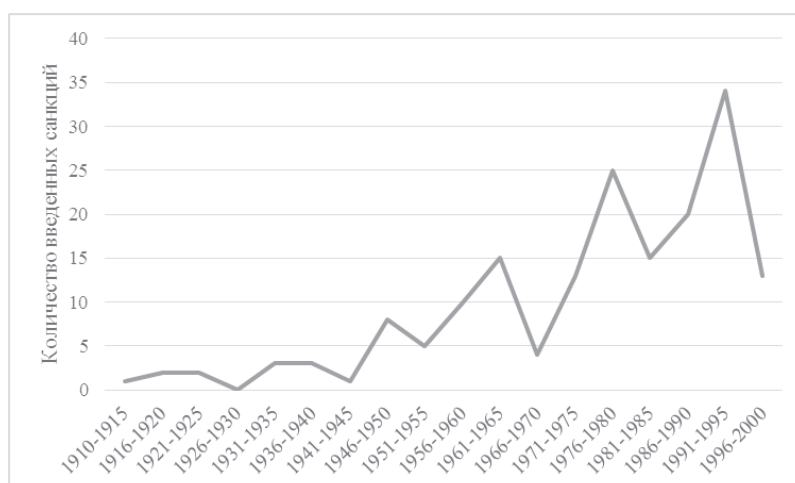


Рис. 1. Количество введенных санкций в период с 1910 – 2000 года

Источник: составлено авторами по данным табл. 1.

Таблица 2

Последствия введения санкций для страны-мишени

Эффект в краткосрочной перспективе	Эффект в среднесрочной перспективе	Эффект в долгосрочной перспективе
Сокращение импорта • медикаментов; • с/х продукции; • машин и оборудования и др.	Здравоохранение • ухудшение качества жизни; • повышение уровня смертности; • отсутствие доступа к медицинскому оборудованию	Здравоохранение • всплеск заболеваний и болезней, связанных с бедностью; • снижение национального потенциала для оказания качественных медицинских услуг; • снижение общего состояния здоровья населения
Сокращение экспорта и доступа к зарубежному финансированию	Продовольственная проблема • повышение цен на продовольствие; • сокращение основных видов продовольствия; • развитие черного рынка продовольствия	Экономика • потеря торговых партнеров и международных инвесторов; • негативные последствия для государственной и частной инфраструктуры
Снижение дипломатической роли на мировой арене	Экономика • снижение зарплат и покупательской способности; • повышение инфляции; увеличение уровня безработицы; • снижение экономической активности	Социальные проблемы • психологический эффект; • рост социального неравенства; • рост бедности; • снижение социальной сплоченности
		Политика • изменение баланса сил в регионах; • снижение поддержки текущих политических сил

Источник: составлено по данным, приведенным в статье (Shah, 2005).

Эрик Хоскинс выделяет следующие последствия в результате введения санкций (см. табл. 2). Исходя из таблицы, в которой представлены общие последствия для стран-мишеней от введения санкций, можно сделать следующий

Таблица 3

Коллективные санкции против Ирака, ЮАР и Гаити и последствия их введения

Страна-мишень	Экспортер санкций	Год введения/снятия санкций	Причина наложения санкций	Комментарии	Виды санкций	Результаты применения санкций	
						Экономические последствия	Политические последствия
Ирак	Совет Безопасности ООН; США	1990/2003 (США сняли санкции в 2003, со стороны ООН санкции были сняты только в 2010)	Вторжение Ирака в Кувейт	В 2003 году на территорию Ирака введены войска США	1) замораживание зарубежных активов 2) торговое эмбарго (на экспорт и импорт (кроме продуктов питания и лекарств)) 3) запрет морских перевозок 4) запрет авиаперелетов в страну и из страны	К 2004 году, когда уже были сняты санкции со стороны США, ВВП Ирака составлял 36,6 млрд долларов, тогда как в 1990 ВВП был равен 179,8 млрд. долларов	Смещение Саддама Хусейна с поста руководителя
ЮАР	Генеральная ассамблея ООН	1962/1994	Апартеид в Южной Африканской Республике	По настоящему санкции стали работать только в 80-х годах, до этого страны Запада рассматривали ЮАР в качестве союзника в борьбе против СССР, пытаясь увеличить свое влияние в Африке, поэтому, несмотря на введение санкций, они слабо применялись на практике	1) торговое эмбарго на импорт стали и изделий из него из ЮАР, угля, изделий текстильной промышленности; 2) введение запрета на импорт нефти со стороны стран ОПЕК; 3) запрет на прямые, портфельные инвестиции	Значительное сокращение ВВП произошло только в 1984 (67 млрд дол.) по сравнению с предыдущим годом (85,1 млрд дол.), после чего ВВП восстановил свой рост. Также в период с 1986 по 1991 отток капитала составил 16,2 млрд дол.	Проведение всеобщих выборов в 1994 году
Гаити	Генеральная ассамблея ООН; США	1990/1994	Свержение в 1990 президента Жана Аристиды	В 1994 году на территорию Гаити введены войска (в том числе из США)	1) торговое эмбарго (запрет на экспорт вооружения и нефти) 2) замораживание государственных активов зарубежом	ВВП Гаити в 1993 году составило 1,87 млрд дол., тогда как в 1991 году ВВП был равен 3,47 млрд. дол.	В 1994 году Жан Аристид вернулся на пост президента

Источник: составлено авторами на основе (*The 2004 Roundtable on UN Sanctions against Iraq: lessons learned*, (http://pcr.uu.se/digitalAssets/173/173819_iraqreport_050210.pdf); (<http://www.vesifinance.ru/articles/42079>); *Краткая история санкций*, (<http://kommersant.ru/doc/2572566>); (<https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/03/26/kak-pokazyvaet-opyt-yyar-effektivnost-sankcij-zavisit-ot>); *Hefti Ch. and Staehelin-Witt E. Economic Sanctions against South Africa and the Importance of Switzerland*, (http://www.snf.ch/sitecollectiondocuments/nfp/nfp42p/nfp42p_staehelin-e.pdf); <http://www1.american.edu/TED/haiti.html>; *World Bank*)).

вывод: эффекты от введения санкций влияют на различные сферы жизнедеятельности общества, и это не только экономика и политика, но и здравоохранение и проблемы, связанные с продовольствием. Также, согласно данным таблицы, можно заметить, что санкции могут оказать определенное влияние на политический режим в стране-мишени только в долгосрочной перспективе, что является важным моментом при анализе последствий от проведения политики санкций.

Что касается эффективности применения санкций, то наиболее эффективными принято считать коллективные санкции против ЮАР, Гаити и Ирака (*Кокошкин и др.*). В табл. 3 представлены санкции, введенные против этих стран, а также последствия их введения. Несмотря на эффективность экономических санкций, которые были введены против Ирака и Гаити, нельзя не упомянуть о том, что цели, преследуемые введением этих санкций, были достигнуты не без силового вмешательства. Это означает, что даже примеры рассматриваемых стран не являются абсолютно исключительными, если мы говорим об эффективности применения санкций, так как сложно спрогнозировать, произошла бы смена режима, например, в Ираке, если бы на территорию этой страны не были введены войска в 2003 году.

Что касается санкций, которые были применены США по отношению к другим странам в одностороннем порядке, то по результатам исследования К. Эллиотт «за период 1970-1996 гг. наложенные Вашингтоном санкции не достигли официально заявленных целей в 87% случаев» (*Кокошкин и др.*). Исходя из всего вышесказанного, можно сделать следующий вывод: в результате глобализационных процессов, которые интенсивно развивались в финансовой сфере, мировой торговле и других областях, налагаемые санкции не приносят существенного вреда экономике страны-мишени, так как последняя, в свою очередь, находит пути, которые позволяют смягчить негативные эффекты для экономики от налагаемых санкций. Это поднимает вопрос о том, действительно ли политика санкций является действенным инструментом для достижения заложенных в данную политику целей. Этот вопрос является темой для отдельного исследования.

1.2. Виды экономических санкций

Экономические санкции и ограничения распространяются на межстрановые отношения в целом или же на отдельные виды этих отношений. Под ударом могут оказаться следующие виды экономических отношений (*Загайшвили, 2015*):

- внешняя торговля;
- инвестиционные потоки;
- финансовые операции;
- научно-техническое сотрудничество;
- транспортное сообщение.

Несмотря на большое количество видов санкций, которые могут быть применены в ходе невоенного давления со стороны одной или нескольких стран по отношению к другой стране, необходимо учитывать факторы, которые будут способствовать успеху проведения данной внешней политики. В своей работе Пер Ольсон и Сюзанна Оксенстиерна попытались установить, какие же факторы являются наиболее значимыми для того, чтобы политика проводимых санкций оказалась успешной. Они проанализировали труды разных экономистов на этот счет, и их результаты представлены в табл. 4 (*Oxenstierna and Olsson, 2015*).

Исходя из данных, приведенных в табл. 4, можно заключить, что одним из ключевых факторов, от которого зависит успех проводимых санкций, являются суммарные издержки сторон (страны, которая ввела санкции, и страны-мишени), которые выражаются в торговой зависимости. С одной стороны, чем выше данные издержки, тем больше вероятность, что преследуемая другими государствами цель будет достигнута, с другой – именно высокие издержки могут стать причиной отказа от решения введения санкций или же они будут носить поверхностный характер. В

научной среде мнения также разделились – в своей работе “Determinants of Sanctions Effectiveness: Sensitivity Analysis Using New Data” Бапат в соавторстве с другими исследователями показал, что торговая зависимость, которая в итоге отражается на издержках от введения санкций, положительно сказывается на успехе проведения санкционной политики, тогда как Дрезнер, Каемфер и Ловенберг считают, что именно эта зависимость может сдерживать ту страну, которая собиралась вводить санкции, так как данная мера затронет и ее экономику.

Продолжительность санкций, с одной стороны, должна положительно сказываться на успехе введения санкций: чем дольше они действуют, тем существеннее издержки. Тем не менее, Хафбауэр в книге “Economic sanctions reconsidered” показал, что длительность санкций отрицательно влияет на их конечный успех, так как страна постепенно приспосабливается к новым реалиям. Еще один интересный, хотя и спорный, момент заключается в том, что количество стран, принимающих участие в введении санкций, негативно сказывается на успехе от их применения. Бапат показал, что при большом количестве стран, вводящих санкции, возникают условия, сглаживающие общий эффект (страны, которые ввели санкции, но менее всего в этом заинтересованы, будут искать пути снятия санкций или продолжения сотрудничества со страной-мишенью в обход их). К тому же, между странами, которые ввели санкции, в дальнейшем могут возникнуть разногласия, которые впоследствии могут привести к провалу санкционной политики.

Таблица 4

Факторы, влияющие на успех проводимых санкций
 (“+” – положительное влияние на успех санкций; “-” – негативное влияние на успех санкций; “i” – неоднозначное влияние на успех проведения санкционной политики)

Факторы/Авторы	Бапат и др. (2013)	Мей-джор (2012)	Дрезнер (2011)	Хафбауэр и др. (2007)	Каемфер и Ловенберг (2007)	Майерс и Морган (2002)	Ирфан Ноорадин (2002)
Экономические факторы							
Торговая зависимость	+	+	i		i		
Продолжительность санкций				-			
Несколько стран, применяющих санкции против другой страны	-	-		-		i	
Сотрудничество страны-мишени с третьими странами в результате санкций				-			i
Политические факторы							
Авторитарный режим в стране-мишени		-					-
Важность причины конфликта для страны, против которой направлены санкции	-						

Источник: составлено на основе (Oxenstierna and Olsson, 2015).

Третьи страны – это страны, сотрудничество с которыми может выйти на новый уровень в результате введения санкций. Они могут стать альтернативой в области рынка, а также финансовых ресурсов для страны, против которой введены санкции, что негативно скажется на успехе санкционной политики. Такой же эффект несет авторитарный режим в стране-мишени: подконтрольные СМИ, отсутствие сильной оппозиции – все это ведет к уменьшению эффектов от введения санкций. В том числе, необходимо оценивать важность причины конфликта для страны-мишени: возможно, что для нее будет с экономической и политической точки зрения выгоднее оставаться под наложенными санкциями, чем менять то или иное решение, сделанное ранее.

Все перечисленные выше факторы играют важную роль как для страны, которая собирается ввести санкции, так и для страны-мишени. Поэтому необходимо их учитывать при разработке стратегии, в противном случае санкции могут не только не дать никаких результатов, но и негативно повлиять на экономическое состояние разных стран.

2. Экономические санкции против России

2.1. Введение экономических санкций

В связи с событиями на Украине, а также в результате присоединения Крыма Россией, 17 марта 2014 года США ввели ряд санкций в “отношении высокопоставленных российских политиков” (*RIA News*). Это, в свою очередь, привело к цепной реакции, и многие другие страны (страны ЕС, Япония, Австралия и другие) начали постепенно присоединяться к введению санкций против России. В дальнейшем были наложены экономические санкции, которые коснулись (*Information Center of the World Economy*):

- 1) нефтяной отрасли (санкции против газодобывающих компаний и их дочерних предприятий нефтяной отрасли (санкции в отношении нефтяных компаний и их дочерних предприятий; ограничение экспорта технологий нефтедобычи и нефтепереработки в Россию);
- 2) газовой отрасли (“отказ от совместных проектов в газовой сфере и инвестирования перспективных проектов”);
- 3) банковской отрасли (замораживание “финансовых активов физических и юридических лиц” из России; “ограничение доступа к внешним заимствованиям”).

Также необходимо отметить тот факт, что в ответ на западные санкции Россия ввела запрет на импорт продовольствия из США, ЕС, Норвегии и других стран (*Person Agency*). Данная мера не только негативно отразилась на сельскохозяйственных отраслях зарубежных стран, но и отрицательно сказалась на российском потребителе.

2.2. Общее состояние экономики России после введенных санкций

Прежде чем приступить к анализу данных, хотелось бы отметить, что все аспекты, связанные с отрицательным воздействием от введения санкций на экономику, проанализировать крайне сложно. Это связано, во-первых, с набором дополнительных негативных факторов, которые отразились на экономике Российской Федерации – сильное падение цен на нефть, рост курса доллара, евро и других валют по отношению к национальной валюте. Во-вторых, не вся официальная статистика отражает действительную картину. Примером может послужить показатель безработицы, который по официальным данным в 2015 году составил 5.6%, что почти не отличается от показателя 2013 года, когда безработица составила 5.5% (*Person Agency*). Существует сомнение, что уровень безработицы на конец 2015 года отражает действительный уровень безработицы. Так, при построении статистики используется анализ, который основан на выборочной части населения, а то, каким образом эта выборка формировалась, – этот вопрос остается

за кадром; также “в стране много безработных граждан, о занятости которых нет официальных сведений либо они неточны”. (*Person Agency*) В итоге реальный показатель безработицы может быть значительно выше того, который приведен в официальных данных. На этот момент, связанный с несоответствием между статистическими и реальными данными, необходимо было указать в начале анализа, так как наша аналитическая работа построена на исследовании официальных данных, без рассмотрения того, каким образом они рассчитываются. В ходе работы используются данные ЦБ РФ, государственной статистики; информация, предоставленная в электронных периодических изданиях, а также СМИ.

Исходя из данных, приведенных в табл. 5, наглядно видно последовательное снижение ВВП по кварталам начиная с 2015 года по сравнению с 2014 годом. Так, ВВП России (в ценах 2011 года) в первом квартале 2016 года снизился на 1.16% по сравнению со значением в том же квартале 2015 года и почти на 4% по сравнению с 2014 годом. ВВП во втором квартале 2016 года ниже своих предыдущих значений на 0.57% (по сравнению с 2015) и 5% (по сравнению с 2014 годом).

Таблица 5

Поквартальная динамика ВВП России 2011-2016 (в ценах 2011 года)

Квартал/год	ВВП млрд. руб. в ценах 2011 года					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
I квартал	13 255.3	13 954.6	14 039.4	14 129.9	13 736.2	13 576.2
II квартал	14 345.3	14 961.0	15 131.0	15 297.4	14 605.4	14 522.1
III квартал	15 615.1	16 102.3	16 289.6	16 432.6	15 823.6	-
IV квартал	16 482.4	16 780.4	17 128.9	17 171.1	16 516.8	-

Источник: составлено по данным Федеральной службы государственной статистики.
(http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/kv/tab6.htm).

Следующий показатель, который мы бы хотели проанализировать, – международные резервы Российской Федерации. С 2014 года наблюдается уменьшение золотовалютных резервов России. Особенно сильные снижения происходят с августа 2014 года (см. рис. 2). Так, к началу 2015 года международные резервы сократились на 24.6% по сравнению с началом 2014 года, при этом снижение на 19.1% произошло как раз в период с августа 2014 по январь 2015 года. В итоге, если на 01.02.2014 международные резервы РФ составляли 498926 млн. долларов, то на 01.09.2016 этот показатель находился на уровне 395198 млн. долларов.

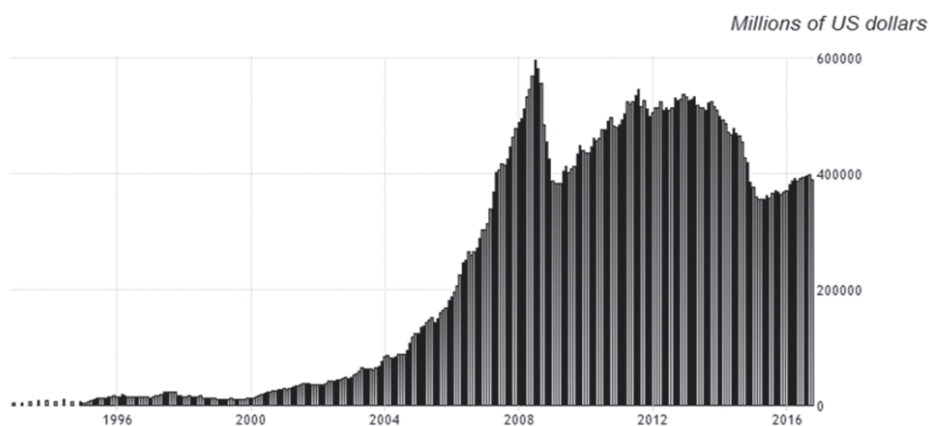


Рис. 2. Международные резервы России с 2011 по 2016 (в млн. дол)

Источник: (<http://ru.tradingeconomics.com/russia/foreign-exchange-reserves>).

Экспорт и импорт товаров и услуг Россией (в млн. дол. США) существенно сократился в 2015 году по сравнению с 2014 годом: падение экспорта составило 30 %, падение импорта – 34% (см. рис. 3). Эти данные лишь ненамного больше тех значений импорта и экспорта, которые были зафиксированы во время кризиса в 2009 году.

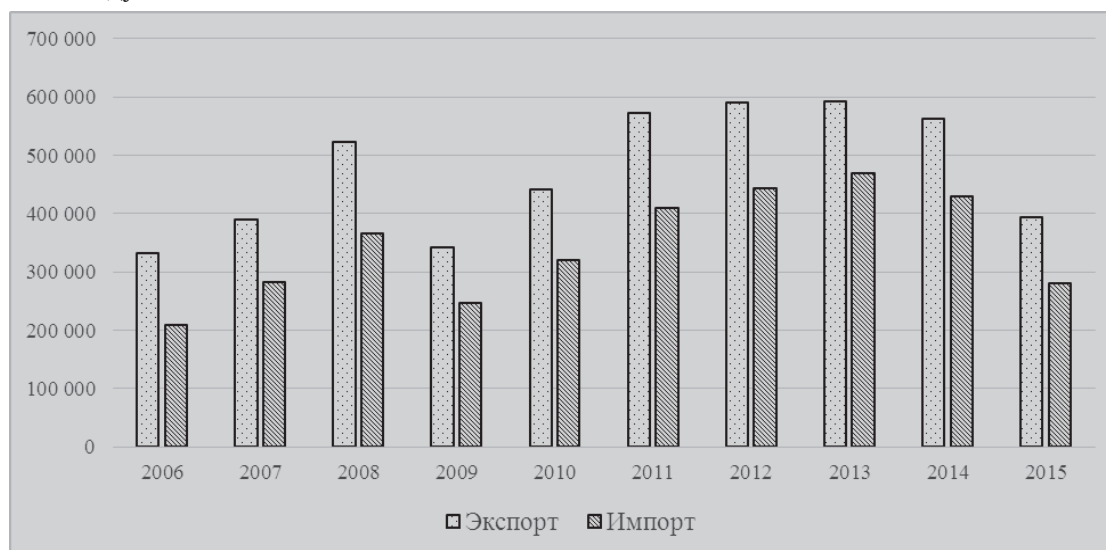


Рис. 3. Экспорт и импорт товаров и услуг Россией с 2006 по 2015 год (млн. дол. США)

Источник: составлено авторами по данным ЦБ.

(<http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs>).

Что касается прямых инвестиций в Россию, то в 2015 году они сократились на 70% по сравнению с 2014 годом – с 22 млрд. долларов до примерно 6.5 млрд. долларов (Центральный Банк России). Еще один важный момент, который отражает состояние экономики, – это кривая доходности государственных облигаций. На рис. 4 отчетливо видно, что ставки по облигациям были выше год назад по сравнению с текущими ставками, – это символизирует тот факт, что неопределенность инвесторов год назад была выше, чем сейчас. Тем не менее, кривая текущей доходности убывает: по краткосрочным облигациям (6 месяцев срок обращения) ставка доходности составляет 10%, тогда как для облигаций сроком обращения 10 лет доходность составляет около 8%. Это говорит о том, что в краткосрочной перспективе инвесторы оценивают риски выше, чем в долгосрочной.

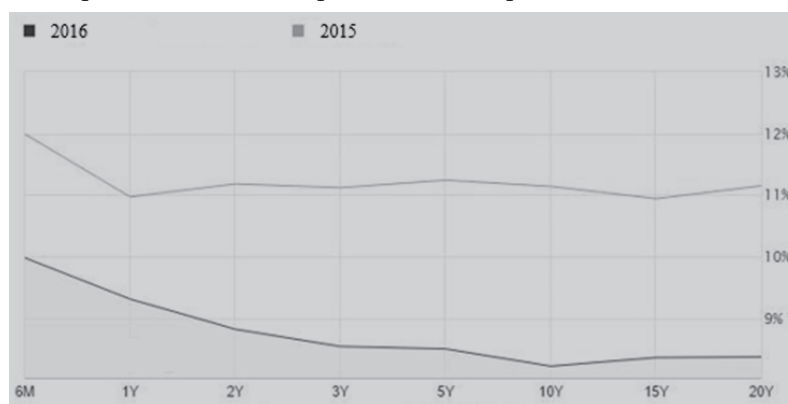


Рис. 4. Кривая доходности российских государственных облигаций

Источник: (<http://ru.investing.com/rates-bonds/russia-government-bonds>).

На ухудшение экономической ситуации в Российской Федерации повлияли как санкции, так и падение цен на нефть (снижение цены со 112 долларов на 01.06.2014 до 49 долларов на 01.09.2016) (*Investing.com*), а также связанное с этими событиями резкое падение курса рубля. Так, стоимость бивалютной корзины на 28.09.2016 почти на 67% выше стоимости, зафиксированной 29.01.2014, и составляет 67.27 рублей (*Центральный Банк России*). Несмотря на тот факт, что экономика России вошла в состояние застоя или даже рецессии, при исследовании ухудшения экономической конъюнктуры в Российской Федерации достаточно трудно отделить влияние вышеупомянутых факторов от влияния санкций.

В целом последствия от введения санкций должны были нанести существенный урон российской экономике и привести к смене политики по отношению к Украине и Крыму. Но, несмотря на существенные снижения рассмотренных экономических индикаторов, пока эта цель, преследуемая западными политиками, не достигнута. Тем не менее, очевидно, что экономические санкции сыграли немалую роль в подрыве доверия инвесторов к экономике РФ, что отражается, в том числе, в снижении прямых инвестиций; также из-за санкций был заморожен ряд совместных проектов, которые также внесли свой вклад в снижение темпов роста экономики и ВВП (так, если в 2014 году темп роста ВВП составил 0.6% по сравнению с 1.3% годом ранее, то в 2015 году зафиксирован отрицательный темп роста -3.9%) (*Ereport*).

2.3. Влияние санкций на российскую бизнес-среду

Введение санкций, а также падение цен на нефть, привели к неблагоприятным последствиям для бизнеса в целом. Исходя из данных на рис. 5, количество банкротств в 2014 году резко возросло (на 18.2% по сравнению с 2013 годом). В 2015 году количество обанкротившихся предприятий осталось практически без изменений и коснулось 12,591 компанию.

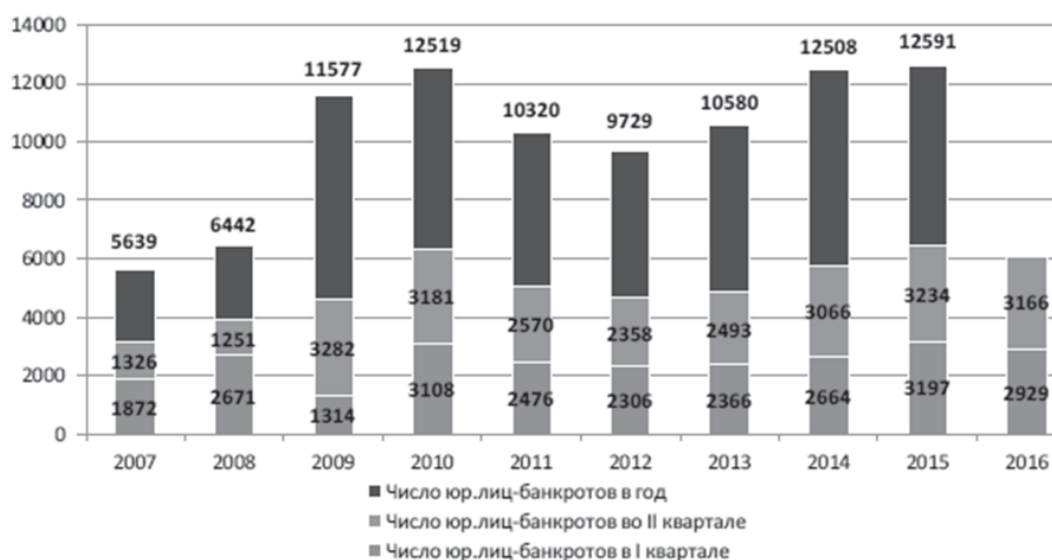


Рис. 5. Динамика банкротств в Российской Федерации за период с 2007 по 2016

Источник: (Рыбалка и Сальников).

Авторы доклада “Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции” Рыбалка и Сальников связывают резкий скачок числа банкротств с несколькими ключевыми факторами, которые, в том числе, стали следствиями введения антироссийских санкций (Рыбалка и Сальников, 2016):

- ухудшение условий заимствования на внешних рынках (несмотря на то, что под санкции попал ряд российских предприятий (в числе которых Банк Россия, СМП Банк, ОАО НК Роснефть и другие), зарубежные банки будут учитывать риски, связанные с выдачей кредитов всем российским компаниям);
- увеличение процентных ставок в банках, связанные с ростом ключевой ставки Центрального Банка (в начале 2014 года ключевая ставка ЦБ составляла 5.5%, к концу 2014 года она уже достигла 17%, на текущий момент (с 19.09.2016) ключевая ставка равна 10%) (*Центральный Банк России*);
- уменьшение рентабельности российских компаний, связанное со стагнацией в экономике.

3. Влияние российских и антироссийских санкций на отдельные сектора

3.1. Ситуация в банковском секторе

Банковский сектор находится под значительным давлением в результате ухудшающейся экономической конъюнктуры в стране, которая спровоцирована в том числе в результате введения санкций. Среди существенных причин, которые повлияли на банковский сектор можно выделить следующие причины (*Бычков, 2015*):

- из-за введения санкций российские банки столкнулись с проблемой, связанной с привлечением кредитов на Западе;
- падение российского рубля по отношению к мировым валютам (в том числе к доллару и евро);
- “стагнация в реальном секторе российской экономики”, в результате чего иностранные инвесторы перестали вкладывать в российские банки;
- рост ключевой процентной ставки, которая доходила до 17% (см. рис. 6), что негативно отразилась как на банковском, так и на других секторах экономики.

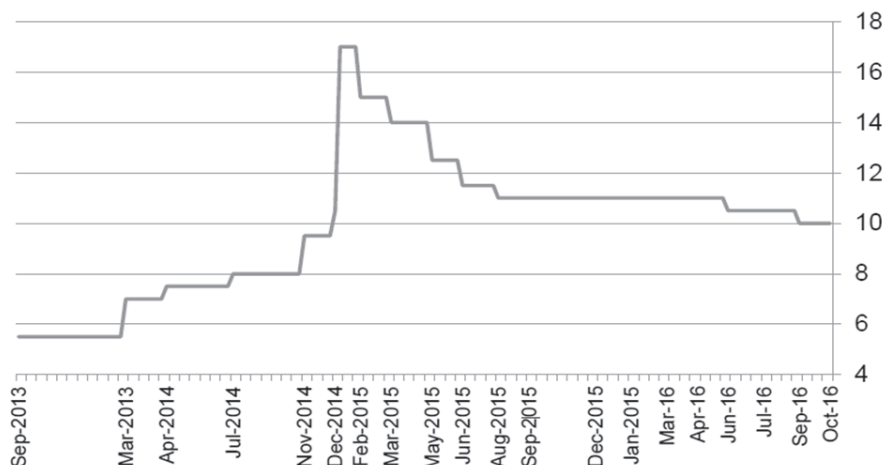


Рис. 6. Ключевая процентная ставка за период с сентября 2013 по октябрь 2016

Источник: (*World Bank Russia Economic Report 2016 N 36. P. 20*).

Также необходимо отметить, что массовый отзыв лицензий Центральным Банком, начавшийся в конце 2013 года, также негативно отразился на банковской системе.

Исходя из данных по внешнему долгу банковского сектора Российской Федерации, начиная со второго квартала 2014 года наблюдается снижение задолженности перед западными участниками. Внешний долг частных банков сократился на 48% во втором квартале 2016 года по сравнению с первым кварталом 2014 года; тот же показатель для банков с государственным участием сократился на

34% (см. рис. 7). Это означает, что банки погашают существующую задолженность, но при этом, не имея возможности занять зарубежом, не привлекают дополнительные финансовые ресурсы с Запада.



Рис. 7. Внешний долг банковского сектора РФ по кварталам с 2012 по 2 квартал 2016 года (млрд дол. США)

Источник: составлено авторами по данным ЦБ. (<http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs>).

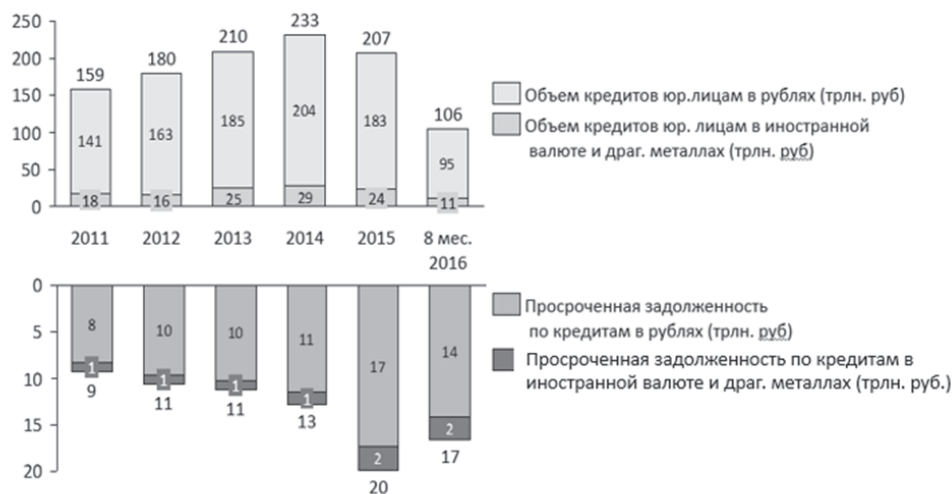


Рис. 8. Объемы выданных кредитов (рублевых и в иностранной валюте) российскими банками, а также просроченная задолженность по ним с 2011 до 8 мес. 2016 года (в трлн. руб.)

Источник: составлено авторами по данным ЦБ. (<https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=sors>).

На рис. 8 показаны объемы кредитов, выданных российскими банками юридическим лицам — предприятиям и индивидуальным предпринимателям. На графике наглядно видно снижение объемов выданных кредитов в 2015 году (до этого наблюдался восходящий тренд). Так, совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) по выдаваемым кредитам составил около 10% с 2011 до конца 2014 года. В 2015 году произошел резкий спад объема выдаваемых кредитов как в рублях, так и в

иностранной валюте, который составил 11.1% по сравнению со значением 2014 года. При этом, возможно, что по итогам 2016 года этот показатель также снизится. Кроме этого, в 2015 году просроченная совокупная задолженность по кредитам увеличилась на 53.8%, что является серьезной проблемой не только для банковского сектора, но и для реального сектора экономики. В результате невозврата кредитов возможна новая волна банкротств, которая негативно скажется на экономике России в целом.

Что касается действий Центрального Банка, то мы бы хотели привести результаты работы «Bank of Russia's Policy in the face of economic sanctions: a step forward or two steps back?» Нуреева Р. М. и Чусовлянова Д. С. В данной статье рассматриваются последствия от действий российского правительства в лице Центрального Банка на примере модели Манделла-Флеминга (или по-другому IS-LM-BP). На рис. 9 наглядно видно, каким образом правительство попыталось покрыть дефицит бюджета, который был вызван в том числе снижением уровня ВВП при фиксированной ставке рефинансирования (ВВП уменьшился на 2.5 трлн. рублей – с 63 трлн. рублей в 2014 до 60.6 трлн. рублей в 2015). В результате значительного снижения экспорта кривая IS сдвинулась влево (из положения IS_0 в положение IS_1); то же самое произошло с кривой BP за счет снижения чистого экспорта (в 2015 году - 146 млрд долларов, в 2014 - 189.7 млрд долларов) и вывода капитала из России, что произошло в результате введения санкций и снижения цен на нефть; увеличение ключевой ставки (при этом ставка рефинансирования осталась без изменения) приводит к сдвигу кривой LM влево. В результате того, что с 2014 года рубль был отпущен, – это привело к резкому падению курса рубля, что в значительной степени помогло справиться с дефицитом бюджета (по данным Минфина на 2015 год дефицит бюджета РФ составил 1.96 трлн. рублей). Таким образом, E_2 становится равновесной точкой модели, но проводимая правительством политика негативно отразилась как на компаниях, так и на потребителях.

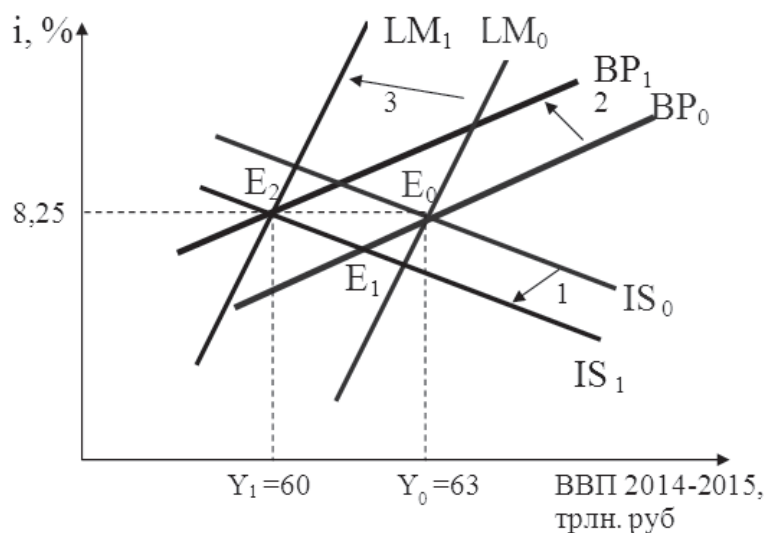


Рис. 9. Влияние санкций на кривые IS-LM-BP в 2014-2015 годах
Источник: (Nureev and Chusovlyanov. P. 25-37).

Другой момент, который также необходимо продемонстрировать с помощью модели IS-LM-BP, – это новый подход к определению ставки рефинансирования. В результате принятия такого документа, как указание Банка России от 11.12.2015 № 3894-У «О ставке рефинансирования Банка России и ключевой ставке Банка России», значение ставки рефинансирования соответствует значению ключевой ставки. Исходя из этого, ставка рефинансирования на данный момент равна 10% (Центральный Банк России). На рис. 10 показана ситуация, при которой ставка рефинансирования поднимется с уровня 8.25% до 10%, что приведет к снижению

дохода с Y_0 до Y_1 , в результате увеличения ставки рефинансирования предложение денег сократится, что приведет к сдвигу кривой LM_0 в положение LM_1 , снижение национального дохода отразится и на чистом экспорте, что приведет к сдвигу кривой BP_0 в положение BP_1 . В итоге, при повышении ключевой ставки мы получаем сокращение государственного бюджета и снижение предпринимательской активности, что негативно скажется на российском обществе в целом.

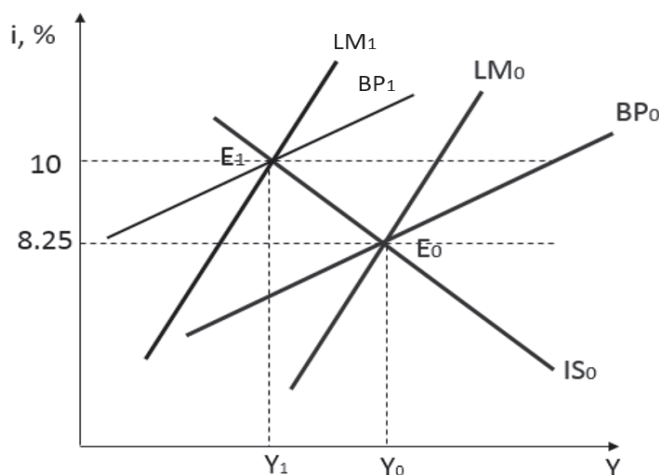


Рис. 10. Влияние увеличения ставки рефинансирования на кривые IS-LM-BP

Источник: составлено авторами.

По итогам моделирования, которое провели авторы в своей статье «Bank of Russia's Policy in the face of economic sanctions: a step forward or two steps back?», они сделали вывод, что инвестиции в Российскую Федерацию снизились более существенно при текущей политике ЦБ (результатом которой стал отказ от поддержки курса национальной валюты), чем это было бы при сохранении прежней политики. Кроме этого, «шоки инфляции и валютного курса способствовали ускорению темпов инфляции» и это, в свою очередь, негативно отразилось на темпах роста экономики РФ. Хотелось бы отметить, что за несколько месяцев поддержания курса рубля золотовалютные резервы заметно сократились, в итоге — хватило ли бы этих резервов на сохранение прежней политики, когда для рубля был сформирован определенный коридор, или нет — это серьезный вопрос, который требует проработки и изучения.

3.2. Ситуация в пищевой промышленности

В ответ на западные санкции Россия ввела 7 августа 2014 года ограничение на импорт определенной сельскохозяйственной продукции, куда попали говядина, свинина, птица, сыры, молочная продукция и другие продукты из США, ЕС, Канады и других стран (*RIA news*). Этот шаг должен был придать стимулы развитию отечественной пищевой промышленности. В нашей работе мы попытаемся разобраться, насколько оправдались данные ожидания.

Импорт продовольствия и с/х сырья значительно снизился начиная с 2013 года, когда объемы импорта составили 43.3 млрд. долларов, в 2014 и 2015 данные показатели составили 39.9 и 26.5 млрд. долларов соответственно. Падение импорта продовольствия и с/х сырья к концу 2015 года составило 38.7% (*Analytical Centre under the Government of the Russian Federation*). Импортные поставки в Россию мяса и рыбы в натуральном выражении заметно сократились (почти в 2 раза) к концу

2015 года по сравнению с 2013 годом (см. рис. 11). Количество банкротств в пищевой промышленности уменьшилось на 9,3% к концу 2015 года по сравнению с 2013 годом (Рыбалка и Сальников, 2016).

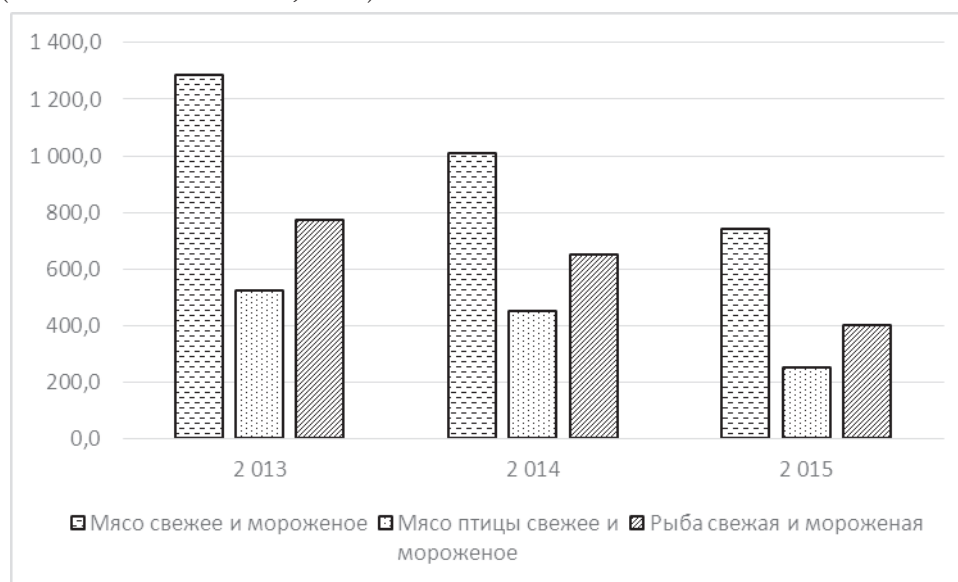


Рис. 11. Импорт товаров в Россию в период с 2013 по 2015 года (тыс. тонн)

Источник: составлено авторами по данным ФТС. (http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=22570:2015-&catid=53:2011-01-24-16-29-43); (http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=20495); (http://www.customs.ru/index.php?id=18884:-2014-&option=com_content&view=article).

Из данных по объему отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами следует, что объем отгруженных товаров пищевой промышленности вырос на рекордные 21,4% к концу 2015 по сравнению с 2014 годом и в абсолютных значениях составил 5,880 и 4,840 млрд рублей соответственно (Federal State Statistics Service). В натуральном выражении производство мяса и субпродуктов увеличилось с 1,342 тыс. тонн в 2013 году до 1,710 тыс. тонн в 2014 (рост составил рекордные 27%), производство сыров и сырных продуктов увеличилось с 434 тыс. в 2013 до 499 тыс. в 2014 году (рост составил 14,8%), что же касается цельномолочной продукции, то ее объемы немного уменьшились - с 11,534 тыс. тонн в 2013 до 11,468 тыс. тонн в 2014 году. (Federal State Statistics Service)

Несмотря на положительные моменты, уровень просроченной задолженности по кредитам и займам у крупных и средних предприятий в отрасли вырос за период с января по июнь 2016 почти на 38% относительно того же периода в 2015 году (Рыбалка и Сальников, 2016). Существует целый ряд причин, которые не позволили российским предприятиям, ведущим свою деятельность в пищевом секторе, в полной мере реализовать потенциал импортозамещения (Analytical Centre under the Government of the Russian Federation):

- в результате роста процентных ставок компаниям стало сложнее привлекать кредитные средства “не только для инвестиций, но и для пополнения оборотных средств”;
- некоторые инвестиционные проекты имеют длительный срок окупаемости, например, производство мяса;
- рост затрат на покупку импортного сырья, например, на приобретение “инкубационных яиц для птицеводства, племенного скота и кормовых добавок в молочном животноводстве”.

Путь импортозамещения, который был выбран в результате введения санкций западными странами, в большей степени был вынужденной мерой, продиктованной сверху. Исходя из исследования, опубликованного в отчете «The Global Competitiveness Report 2016-2017», проводимого Всемирным Экономическим форумом, Россия заняла 91 место по такому показателю, как конкуренция на внутреннем рынке (что включает в себя оценку интенсивности конкуренции, степень доминирования участников рынка, эффективность антимонопольного законодательства и другое) (*World Economic Forum*). Что касается показателя международной конкурентоспособности (который включает анализ тарифной политики, распространенность иностранной собственности в РФ, импорт и другое), Россия заняла 120 место (*World Economic Forum*). Исходя из этих данных, можно сделать вывод, что текущая ситуация, сложившаяся в результате введения санкций, может привести к ухудшению конкурентоспособности российских предприятий как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Особенно это касается пищевой промышленности, где конкуренция снизилась в результате введения продуктового эмбарго, что, в свою очередь, может привести не только к ухудшению качества выпускаемой продукции, но и к уменьшению вложений в новые технологии.

Введение продуктового эмбарго и снижение конкуренции привели к росту цен на некоторые виды продуктов, таких как, например, яблоки и молочная продукция (*Analytical Centre under the Government of the Russian Federation*). Рост выпуска мясной продукции обусловлен теми инвестициями, которые были сделаны ранее, смогут ли российские компании и дальше наращивать темпы производства в сложившихся экономических условиях остается пока под вопросом.

В итоге пока сложно делать выводы насчет того, насколько компании пищевого сектора выиграли от введения санкций и политики импортозамещения. Но выиграло ли от проводимой политики общество?

3.3. Влияние санкций на рядовых потребителей

Экономика любой страны зависит не только от процветания и развития компаний и коммерческого сектора в целом, но и от рядовых потребителей. После введения санкций цены на многие виды товаров резко поднялись: как на товары длительного пользования, так и на товары повседневного спроса. На рис. 12 наглядно представлен прирост цен, в том числе на продовольственные и непродовольственные товары, а также инфляция. На графике видно, что наибольшая разница между приростом цен на плодоовощную продукцию и инфляцией была достигнута в январе 2015 года, она составила 18,2%, тогда как в январе 2014 года эта разница была равна примерно 4,8%. В целом в январе 2015 года цены на продовольственные товары увеличились больше, чем инфляция, их рост составил 5,7% к декабрю 2014 года.

Инфляция (по данным ЦБ) в 2014 году составила 11,4%, а в 2015 году ее значение выросло до 12,9%, при этом цены на продовольственные товары выросли еще значительно больше (*Центральный Банк России*). Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в Российской Федерации за 2014 год равна 32495 рублей, а за 2015 – 34029 рублей, то есть рост составил всего 4,7% (*Federal State Statistics Service*).

В следствие сокращения спроса на рынке товаров не первой необходимости, причиной чего в том числе является слабый рост заработных плат по сравнению с ростом цен, «импорт мебели в январе-июне 2015 по сравнению с январем-июнем 2014 сократился в 1.9 раз, импорт хлопчатобумажных тканей – в 1.8 раза, одежды – в 1.5 раз, медикаментов – в 1.5 раз, обуви – в 1.6 раза..., легковых автомобилей – в 2.1 раза» (*Нуреев и Петраков, 2015*). В итоге, если цены продолжают расти большими темпами, чем доходы населения, это может привести к серьезной проблеме для российской экономики и снижению спроса на различную продукцию компаний, что в конечном счете отразится на финансовых показателях самих фирм (в том числе

российских). Признаки подобного развития событий уже можно наблюдать: на рис. 13 представлены данные по изменению индекса физического объема оборота розничной торговли в РФ.

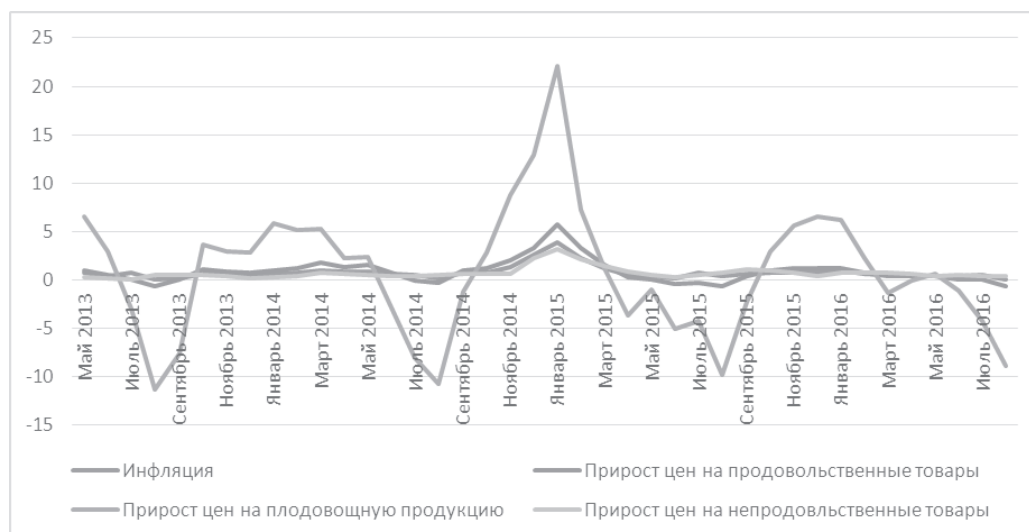


Рис. 12. Темпы прироста цен и инфляции в период с мая 2013 до июля 2016 (% к предыдущему месяцу)

Источник: составлено авторами по данным ЦБ. (https://www.cbr.ru/statistics/infl/Infl_01082016.pdf; https://www.cbr.ru/statistics/infl/Infl_01032014.pdf).

На рис. 13 наглядно видно, что в 2015 году произошло резкое сокращение физического объема оборота розничной торговли: физический объем оборота продовольственных товаров к 2015 году снизился на 9% по сравнению с физическим оборотом товаров в 2014 году, а физический объем оборота непродовольственных товаров снизился на 11%. Индекс физического объема платных услуг населению также сократился – снижение составило 1.1% в 2015 году по сравнению с 2014. Наибольшее снижение наблюдается в правовых услугах (-8.1%), туристских услугах (-4%), транспортных (-3.5%).

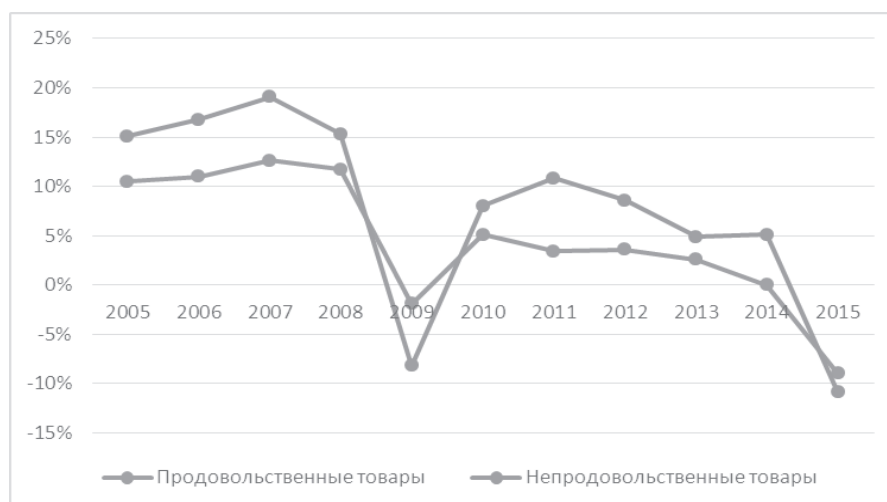


Рис. 13. Динамика индекса физического объема оборота розничной торговли по России (%-ое изменение к предыдущему году)

Источник: составлено авторами по данным Росстата. (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#).

Следует отметить, что санкции негативно отразились на всех слоях общества, тем не менее есть те, кто пострадал от них в большей степени, и те, кто в меньшей. Так, например, люди, у которых имелся ипотечный кредит в валюте, пострадали сильнее от обвала курса рубля, чем остальные. На начало 2016 года было зафиксировано 17.5 тысяч ипотечных кредитов, выданных в иностранной валюте; общая задолженность составляла 126.2 млрд. рублей (примерно 3% от всего ипотечного рынка России) (*Lenta news*). Для того чтобы определить, как введение санкций отразилось на разных социальных слоях населения, необходимо провести более детальное исследование этого вопроса.

4. Выводы

Введение западными странами антироссийских санкций, ответные меры со стороны России, падение цен на нефть и девальвация рубля привели к ухудшению экономической ситуации в стране. Приток инвестиций в российские проекты сократился, что стало результатом как подрывания доверия к потенциалу России у иностранных инвесторов, так и прекращения программ по финансированию со стороны ЕБРР и ЕИБ. Многие российские компании столкнулись с проблемой нехватки финансирования и снижением рентабельности, что по итогу привело к значительному росту числа банкротств как в 2014 году, так и в 2015 году.

Банковский сектор России находится в кризисном состоянии, несмотря на меры, принимаемые ЦБ. Так, в 2014 году Центральный Банк ввел регуляторные послабления (например, послабление в части ставок по кредитам и депозитам) (*Interfax*). Кроме этого была проведена докапитализация банков правительством на сумму 830 млрд рублей (*Interfax*). Несмотря на это, проблема, связанная с плохими долгами и ростом просроченной задолженности, остается нерешенной, к тому же значительная волатильность ставки ЦБ, которая наблюдалась за последние 2 года, не способствует улучшению ситуации.

В пищевом секторе наблюдаются определенные улучшения – рост объемов выпускаемой продукции, снижение количества банкротств в данном сегменте. Но подтвердятся ли ожидания правительства насчет программы импортозамещения пока не ясно. Российские компании в условиях отсутствия конкуренции могут перестать вкладывать средства в собственное развитие, что по итогу может привести к негативным последствиям – в том числе к неконкурентоспособности российского пищевого сектора.

Несмотря на тот факт, что Россия не изменила своего решения по Крыму, можно предположить, что ожидания западных стран насчет влияния санкций на российскую экономику в достаточной степени оправдались. Сокращение международных резервов, рост инфляции с 6.5% в 2013 (*Центральный Банк России*) до 12.9% в 2015 году (*Центральный Банк России*), сокращение темпов роста объема промышленного производства – все это символизирует негативные последствия в том числе от введенных санкций. В сложившихся условиях улучшение экономической ситуации маловероятно, разве что произойдет значительный рост цен на нефть, который будет способствовать большему притоку валюты в страну, укреплению курса рубля и снижению инфляции, но, с другой стороны, многие вопросы, в том числе финансирование российских проектов, останутся открытыми.

На рис. 14 представлена динамика реального ВВП (текущие и прогнозные значения). Прогнозные значения сформированы сотрудниками Группы Всемирного Банка. Базовый сценарий подразумевает среднее значение цены на нефть в районе 50 долларов за баррель, оптимистический и пессимистический прогнозы подразумевают увеличение и снижение цен на нефть относительно базового сценария. Также рассмотрен сценарий, при котором санкции будут отменены не в 2018 году, как рассчитывалось для предыдущих сценариев, а в 2017 году. Таким образом, мы видим, что (по оценкам сотрудников Всемирного Банка) даже при оптимистическом прогнозе реальный ВВП России к 2018 году лишь на 1,2 процента превысит значение ВВП в 2012 году.

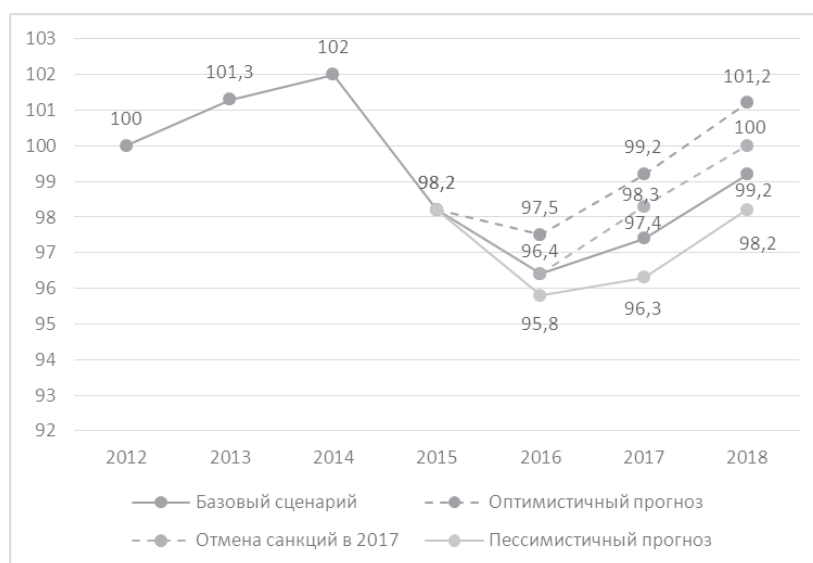


Рис. 14. Динамика реального ВВП – текущие и прогнозные значения 2012-2018 (2012=100)
Источник: *The Long Journey to Recovery, Russia Economic Report № 35 April 2016, World Bank Group.*

Более оптимистичный прогноз, который рассматривается профессором Нуреевым и Петраковым в статье «Экономические санкции против России: ожидания и реальность» предполагает не только рост цен на нефть, но и ослабление экономических санкций, что в свою очередь позволит увеличить импорт (в результате укрепления курса рубля), а также пойти по пути восстановления взаимоотношений между Россией и Европой (Нуреев и Петраков, 2016). Вероятность реализации данного варианта развития событий возрастет особенно в том случае, если в ближайшее время некоторые из западных стран пересмотрят свои взгляды насчет санкций, то есть сыграет фактор множественности стран, вводящих санкции против другой страны.

Продолжение политики санкций в отношении России также необходимо рассматривать с учетом того, какую позицию по этому вопросу займет новый президент США Дональд Трамп. Если за его инаугурацией последует смягчение санкций, это может стать толчком к реализации сценария Всемирного Банка, при котором санкции могут быть сняты в 2017 году. Тем не менее, даже несмотря на подобное развитие событий, реальный ВВП (по прогнозу Всемирного Банка) в 2018 году сравняется со значением 2012 года. Исходя из этого, можно сделать следующий вывод: существует необходимость коренных преобразований в экономике и промышленности РФ, которые позволят ступить на инновационный путь развития, что в дальнейшем приведет к увеличению темпов экономического роста. Для этого необходимо разрешить один из самых неоднозначных вопросов в российской экономике, связанный с изменением экспортно-ориентированной модели экономики, которая существует на текущий момент.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Братерский М. В. (2009). Торгово-экономические санкции: эффективность, цена, проблемы использования // *Безопасность Евразии*, Т. 2, № 36, с. 335-347.
- Бычков А. А. и Подлинных Д. А. (2015). Банковский сектор России под влиянием кризиса 2014–2015 годов // *Молодой ученый*, № 90, с. 548-551.
- Загашвили В. (2015). Западные санкции и российская экономика // *Мировая экономика и международные отношения*, № 11, с. 67-77.
- Итоги 2015: беды российских банков. (<http://www.interfax.ru/business/487156> Дата обращения: 11.11.2016).

Кокошкин А. А. и др. Мировая политика: теория, методология, прикладной анализ. (http://www.obraforum.ru/Mirovaja_politika/chapter11.htm – Дата обращения: 21.11.2016).

Минфин рассказал о скором решении проблем валютных ипотечников. (<https://lenta.ru/news/2016/05/18/banksipoteka/> – Дата обращения: 11.11.2016).

Нуреев Р. М. и Петраков П. К. (2015). Рядовой потребитель: бремя экономических санкций против России // *Вопросы регулирования экономики*, Т. 6, № 3.

Нуреев Р. М. и Петраков П. К. (2016). Экономические санкции против России: ожидания и реальность // *Мир новой экономики*, № 3.

Российское продовольственное эмбарго в ответ на санкции ЕС и США. (<https://ria.ru/spravka/20160806/1473673397.html> – Дата обращения: 20.11.2016).

Рыбалка А. и Сальников В. (2016). Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции – презентационный материал от 08.09.2016.

Хронология введения санкций против российских граждан и компаний. (<https://ria.ru/spravka/20150216/1046144422.html> - Дата обращения: 22.11.2016).

Экономические санкции против России [РФ]: причины, анализ, списки, последствия. (http://weic.info/ekonomicheskie_statii/ekonomicheskie_sankcii_protiv_rossii_rf_prichiny_analiz_spiski_posledstviia – Дата обращения: 12.11.2016).

Baldwin D. A. and Pape R. A. (1998). Evaluating economic sanctions // *International Security*, vol. 23, no. 2, pp. 189-198.

Bull H. (1984). Economic sanctions and foreign policy // *The World Economy*, vol. 7, no. 2, pp. 218-222.

Hart R. A. et al. (2000). Democracy and the successful use of economic sanctions // *Political Research Quarterly*, vol. 53, no. 2, pp. 267-284.

Hufbauer G., Schott J., Elliot K. and Barbara Oegg. Economic sanctions reconsidered. US: Peterson Institute for International Economics. P. 248.

Lektzian D. and Souva M. (2007). An institutional theory of sanctions onset and success // *Journal of Conflict Resolution*, vol. 51, no. 6, pp. 848-871.

Nureev R. M. and Chusovlyanov D. S. Bank of Russia's Policy in the face of economic sanctions: a step forward or two steps back? // *The Business and Management Review*, no. 8(1), pp. 25-37.

Oxenstierna S. and Olsson P. (2015). The Economic Sanctions Against Russia: Impact and Prospects of Success. Försvarsanalys, Totalförsvarets forskningsinstitut (FOI).

Shah A. (2005). Effects of Iraq Sanctions // *Globalissues.org*, vol. 2.

The Global Competitiveness Report 2016–2017. (<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/country-profiles/#economy=RUS> – Дата обращения: 20.11.2016).

REFERENCES

Baldwin D. A. and Pape R. A. (1998). Evaluating economic sanctions. *International Security*, vol. 23, no. 2, pp. 189-198.

Braterskiy M. V. (2009). Trade and economic policy: efficiency, cost, usage problems. *Security of Eurasia*, vol. 2, no. 36, pp. 335-347. (In Russian).

Bull H. (1984). Economic sanctions and foreign policy. *The World Economy*, vol. 7, no. 2, pp. 218-222.

Bychkov A. A. and Podlinnyh D. A. (2015). The banking sector in Russia under the influence of the crisis 2014-2015. *The Young Scientist*, no. 90, pp. 548-551. (In Russian).

Chronology of Sanctions against Russian Citizens and Companies. (<https://ria.ru/spravka/20150216/1046144422.html> - Access Date: 22.11.2016). (In Russian).

Economic Sanctions against Russia [RF]: Causes, Analysis, Lists, Consequences. (http://weic.info/ekonomicheskie_statii/ekonomicheskie_sankcii_protiv_rossii_rf_prichiny_analiz_spiski_posledstviia - Access Date: 12.11.2016). (In Russian).

Hart R. A. et al. (2000). Democracy and the successful use of economic sanctions. *Political Research Quarterly*, vol. 53, no. 2, pp. 267-284.

Hufbauer G., Schott J., Elliot K. and Barbara Oegg. Economic sanctions reconsidered. US, Peterson Institute for International Economics. P. 248.

Kokoshkin A. A. et al. World Politics: Theory, methodology, applied analysis. (http://www.obraforum.ru/Mirovaja_politika/chapter11.htm – Access Date: 21.11.2016). (In Russian).

Lektzian D. and Souva M. (2007). An institutional theory of sanctions onset and success. *Journal of Conflict Resolution*, vol. 51, no. 6, pp. 848-871.

Nureev R. M. and Chusovlyanov D. S. Bank of Russia's Policy in the face of economic sanctions: a step forward or two steps back? *The Business and Management Review*, no. 8(1), pp. 25-37.

Nureev R. M. and Petrakov P. K. (2015). The ordinary consumer: the burden of economic sanctions against Russia. *Journal of Economic Regulation*, vol. 6, no. 3. (In Russian).

Nureev R. M. and Petrakov P. K. (2016). Economic sanctions against Russia: Expectations and Reality. *The World of the New Economy*, no. 3. (In Russian).

Oxenstierna S. and Olsson P. (2015). The Economic Sanctions Against Russia: Impact and Prospects of Success. *Försvarsanalys, Totalförsvarets forskningsinstitut (FOI)*.

Results 2015: Russian Banks' Troubles. (<http://www.interfax.ru/business/487156> - Access Date: 11.11.2016). (In Russian).

Russian Food Embargo in Response to the EU and US Sanctions. (<https://ria.ru/spravka/20160806/1473673397.html> – Access Date: 20.11.2016). (In Russian).

Rybalka A. and Salnikov V. (2016). Bankruptcy of legal entities in Russia: Main Trends - presentation material from 08.09.2016. (In Russian).

Shah A. (2005). Effects of Iraq Sanctions. *Globalissues.org*, vol. 2.

The Global Competitiveness Report 2016–2017. (<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/country-profiles/#economy=RUS> – Access Date: 20.11.2016).

The Ministry of Finance Talked about the Imminent Addressing Currency Mortgage Holders. (<https://lenta.ru/news/2016/05/18/banksipoteka/> - Access Date: 11.11.2016). (In Russian).

Zagashvili V. (2015). Western sanctions and the Russian economy. *World Economy and International Relations*, no. 11, pp. 67-77. (In Russian).

КУЛЬТУРА, ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ПАТТЕРНЫ И ИНДУКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

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

Исследования культуры становятся все более распространенными среди экономистов. В данной работе культура преимущественно рассматривается через призму подхода оригинальной (старой) институциональной экономической теории. Культура воспринимается акторами через доступные им поведенческие паттерны. Социальные ценности позволяют соотносить и согласовывать поведение, основывающееся на разных поведенческих паттернах в рамках той или иной культуры. Поэтому культура анализируется как совокупность социальных ценностей, институтов и поведенческих паттернов в их связи со специфическими историческими особенностями эволюции общества. Идентификация поведенческих паттернов предполагает изучение истории, дискурсов акторов, нарративов, что позволяет отразить многообразие и специфику культуры и социальных ценностей. При сравнительном изучении поведенческих паттернов в рамках различных культур возникают сложности, связанные с интерпретацией и пониманием ключевых институтов и ценностей. Изучение многообразия доступных для индивида или групп акторов поведенческих паттернов не дает нам возможности построить надежные дедуктивные предсказательные модели, которые могут использоваться вне культурного и временного контекстов. Исследуя реальные экономические процессы, мы должны учитывать фактор эволюции адаптивно-сложных систем. В процессе социальных и экономических обменов, выбирая тот или иной поведенческий паттерн как релевантный, акторы сталкиваются с реакцией других индивидов. В адаптивно-сложных системах при исследовании экономического поведения необходимо учитывать тот факт, что регулярность социальных взаимодействий неизбежно порождает у основных акторов опыт, который осмысливается ими с использованием индуктивного мышления, отражаясь в их понимании существа социальных взаимодействий в контексте культуры и социальных ценностей.

Ключевые слова: институциональная экономика; культура; социальные ценности; поведенческие паттерны; индуктивное мышление.

CULTURE, BEHAVIORAL PATTERNS AND INDUCTIVE REASONING

VYACHESLAV V. VOLCHIK,

Department «Economic Theory»,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: volchik@sfedu.ru

Studies in culture are becoming more and more popular among economists. In this paper, culture is mainly considered in the framework of Original (Old) Institutional Economics. Basically, actors comprehend culture through behavioral patterns that are available to them. Social values correlate behaviors within and among various behavioral patterns in

different cultural contexts. That is why culture is regarded as a bunch of social values, institutions and behavioral patterns associated with specific historical features of social evolution. The identification of behavioral patterns implies analyzing historical facts, actors' discourses and narratives. That enables us to reflect on how well we understand manifold social values and specific cultural features. We may face difficulties comparing behavioral patterns embedded in different cultures. These difficulties lie in interpreting and understanding dominant institutions and values. Examining various available behavioral patterns does not enable us to develop a reliable deductive model that can be used for making predictions, because such a model fails to take into account the time and cultural contexts. While analyzing real economic processes, we have to take into consideration the fact that complex adaptive systems are constantly evolving. In the process of social and economic exchanges, actors choose relevant behavioral patterns simultaneously analyzing other individuals' reaction. The regularity of social interactions entails that involved actors gain experience. In complex adaptive systems, actors use inductive reasoning to comprehend their experience in the context of culture and prescribed social values.

Keywords: Institutional economics; culture; social values; behavior patterns; inductive reasoning.

JEL: B52, Z13, B59.

Постановка проблемы. Культура имеет значение

Культура имеет значение – этот тезис находит все больше сторонников в рядах экономистов. В современной экономической науке постепенно происходит усиление внимания к исследованию культуры. Если раньше феномен культуры рассматривался исключительно в рамках гетеродоксальных (неортодоксальных) экономических течений, то сейчас интерес к исследованиям культуры демонстрируют представители неoinституционализма и других конвергентных с мейнстримом научных школ. В рамках неoinституционализма культура чаще рассматривается через призму экзогенных ограничений, связанных с неформальными институтами. Более того, сам феномен культуры фактически отождествляется с неформальными институтами. Культура (неформальные институты) в таком контексте рассматриваются в их взаимодействии с институтами (формальными институтами) (Alesina and Giuliano, 2015. P. 902).

Культура имеет очень много значений в современном научном дискурсе социальных наук (Бёгельсдейк и Маселанд, 2016). Релевантным для настоящей статьи можно считать утверждение Д. Норта: «Совокупные знания общества, воплощенные в языке, человеческой памяти и системах хранения символов, которые состоят из верований, мифов, обычаев, которые составляют культуру общества. Культура не только определяет эффективность общества в данный момент времени, но также посредством того, как выстроенные на ней структуры создают издержки для игроков, вносит свой вклад в процесс изменений» (Норт, 2010. С. 9). Норт также отмечает кумулятивный характер норм культуры: «Институциональные ограничения накапливаются с течением времени, так что культура общества есть кумулятивная структура правил и норм (а также убеждений), которую мы наследуем из прошлого, которая определяет наше настоящее и влияет на наше будущее» (Норт, 2010. С. 20). Таким образом, культура рассматривается в нортской традиции по аналогии с институтами как совокупность норм, правил и иной информации, структурирующей повторяющиеся взаимодействия между людьми, и накапливаются на протяжении эволюции общества. Именно от качества культуры зависит, какие смысловые единицы считаются акторами релевантными через призму их восприятия окружающего пространства социальных и экономических обменов.

Культура как социальный феномен шире, чем совокупность неформальных институтов. Важность рассмотрения культуры подчеркивается в рамках развивающихся междисциплинарных исследованиях, например, социоэкономики. Социоэкономический подход А. Энтциони к исследованию культуры характеризуется ярко выраженным экономизмом (*Энтциони, 2002*). Культура или относимые к культурным факторам переменные действительно могут рассматриваться как переменные, влияющие на рост ВВП, заработную плату или производительность труда.

В данной работе мы концентрируемся на объяснении феномена культуры в контексте экономического поведения акторов, которые формируют свои предпочтения на основе доступных и релевантных для них социальных ценностей, институтов и поведенческих паттернов. Включение в анализ концептов культуры и социальных ценностей позволяет расширить объяснительные возможности процесса эволюции институциональной системы общества с учетом современных тенденций развития институциональной экономической теории. Ключевое значение культуры, социальных ценностей и институтов в обществе заключается в том, что они определяют многообразие поведенческих паттернов.

Включение культуры как релевантного фактора в экономические исследования неизбежно затрагивает проблему экономического человека. Модель рационального максимизатора, обладающего совершенной информацией, в контексте культуры признается негодной по моральным, политическим и чисто инструментальным причинам (*Норт 2010, Hodgson, 2013, Bowles, 2016*). Можно услышать возражения, что модель экономического человека вполне удовлетворительно работает, объясняя действенность стимулов в определенных условиях, которая хоть и с определенными ограничениями, но дает реалистичные прогнозы (*Camerer and Fehr, 2006*). В данной статье экономическое поведение рассматривается через восприятие индивидом доступных поведенческих паттернов, которые, в свою очередь, являются частью культуры и связаны с релевантными социальными ценностями и институтами. Паттерн рационального максимизирующего поведения может рассматриваться как один из большого множества доступных. Также надо учитывать взаимозависимость поведенческих паттернов, институтов и социальных ценностей, эволюционирующих в рамках специфических национальных и наднациональных культур.

Социальные ценности и поведенческие паттерны

Культура формирует ментальные конструкторы акторов (*Норт, 2010*) и является важнейшим феноменом, связанным с совокупностью исторического наследия и эволюцией социальных ценностей (*Иглхарт и Вейтцель, 2011*). Именно с культурой связаны социальные ценности, которые в разное время способствовали или тормозили социально-экономическое развитие обществ. Например, важнейшие тенденции в развитии современного общества можно рассматривать в контексте вопроса, как культура влияет на наше восприятие неравенства (*Stiglitz, 2015*). Если культура позволяет нам относительно спокойно воспринимать неравенство и его рост, то изменить тенденцию мы можем только, изменив культуру и выявив те ее элементы, которые являются эволюционными детерминантами существующего положения дел.

Институциональная система хозяйственного порядка формируется на основе существующих в обществе социальных ценностей. В свою очередь социальные ценности тесно взаимосвязаны с культурным наследием и культурой как процессом, как способом передачи и формирования прошлых и создания настоящих элементов культуры. Социальные ценности представляют собой следующий по важности элемент в условном ряде понятий от культуры к поведенческим паттернам. В социальных науках существует большое количество определений ценностей. Наиболее полное определение в рамках неинституционализма принадлежит В. Л. Тамбовцеву: «Ценности – это обобщенные характеристики состояний индивида,

его ближнего и дальнего окружения (микро- и макросреды), которые (состояния) доставляли индивиду удовлетворение или удовольствие. Такие обобщенные характеристики формируются в результате процессов генерализации и категоризации восприятий (ощущений) индивида, в значительной мере независимо от его сознательных мыслительных операций» (Тамбовцев, 2014. С. 80). Важнейшим в этом определении является отсылка к «генерализации и категоризации восприятий (ощущений) индивида», которые воспринимаются другими индивидами в историческом контексте как социальные ценности. Можно дополнить, что «удовлетворение и удовольствие» не означает, что согласно воспринимаемым ценностям индивид перестает быть членом морального сообщества. Именно благодаря субъективно воспринимаемым ценностям индивиды выбирают или принимают те поведенческие паттерны, которые позволяют им лучше адаптироваться к меняющейся среде в эволюционном контексте.

В рамках вебленовской традиции оригинального (старого) институционализма распространена классификация поведения, состоящая из трех элементов: церемониальное поведение, инструментальное и смешанное. Поведенческие паттерны тесно связаны с системой социальных ценностей, среди которых ключевое значение имеют церемониальные и инструментальные (Bush, 1987). Церемониальные ценности являются основой для различных привилегий, определения статуса в обществе, отношений власти в контексте социальных классов и страт, отношений между начальниками и подчиненными, опираются на традиции и мифы, укоренившиеся в обществе (Bush, 1987. P. 1079).

Напротив, инструментальные ценности – фундаментальная причина модернизации и развития институциональной системы. В трактовке П. Буша: «Инструментальные ценности согласуют поведение через стандарты оценочных суждений, посредством которых актор выбирает, какие инструменты и навыки ему нужно применить при использовании очевидно достоверного знания в разрешении сложных проблем общества. Согласно Веблену, логика системы инструментальных ценностей состоит в том, что существует некий источник движения для превращения возможности в действительность. Инструментальные ценности подтверждаются в непрерывном процессе решения проблем. Модели поведения, согласующиеся посредством инструментальных ценностей, рассматриваются как «инструментально достоверные» (подтвержденные практикой). Критерий, согласно которому общество оценивает инструментально достоверные модели поведения и есть критерий инструментальной эффективности» (Bush, 1987. P. 1080). Они служат для решения текущих проблем общества, тесно связаны с инстинктом мастерства, создаются и прививаются населению через продуманную социальную политику, через расширение запаса знаний и образование.

Влияние культуры на экономическое поведение можно рассмотреть через призму восприятия и выбора акторами поведенческих паттернов. Необходимо отметить, что такой выбор отличается от стандартной экономической задачи, поскольку сама возможность осуществлять сопоставления по степени релевантности доступных поведенческих паттернов определяется предыдущим опытом социализации (которая зависит от существовавших ранее социальных ценностей, институтов и поведенческих паттернов), а также когнитивными особенностями акторов.

В настоящей статье концепт «поведенческих паттернов» рассматривается через призму социальных ценностей в трактовке оригинального институционализма: «Термин «паттерны согласующегося поведения» включает два важных концепта: (1) Понимание того, что в контексте институтов поведение не является случайным, напротив, поведение актора согласуется его целями. (2) Понимание, что ценности являются связующими элементами поведения актора в рамках поведенческих паттернов. Термин «поведенческий паттерн» может рассматриваться как два «поведения», согласующиеся через ценности. Такое

понимание поведенческого паттерна в явном виде отражает социальную значимость ценностей. Ценности функционируют как стандарты оценки, которые делают поведение согласующимся. Ценности не только согласуют поведение внутри поведенческого паттерна, но также согласуют между собой поведенческие паттерны. Взаимозависимости среди поведенческих паттернов могут проявляться как зависимость одного «поведения» в рамках одного поведенческого паттерна с другим «поведением» в другом поведенческом паттерне через определенные ценности. В сущности, взаимосвязи между поведенческими паттернами совершенствуются через поведенческие паттерны» (Bush, 1987. P. 1077-1078).

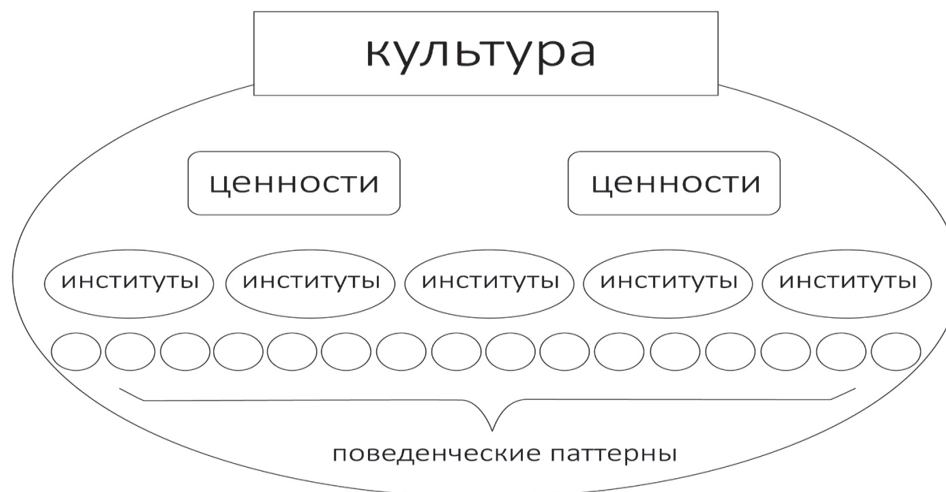


Рис. 1. Культура, социальные ценности и поведенческие паттерны

Культуру можно рассматривать как социальные ценности и институты, согласующие поведенческие паттерны, в контексте, обусловленном специфическими историческими особенностями эволюции общества (рис. 1). Культура предстает сложно организованной структурой, состоящих из социальных ценностей, институтов, рутин, технологий, которые в свою очередь связаны с еще большим множеством поведенческих паттернов. Индивиды следуют поведенческим паттернам, изменяют их, а также паттерны, как и институты посредством нисходящей причинной связи (Hodgson, 2003) влияют на познавательные возможности индивидов и их предпочтения. Например, долгое время такие поведенческие паттерны упорядочивались и согласовывались ценностями религии, которая больше всего влияла на развитие культуры. В динамическом аспекте культура рассматривается как совокупность поведенческих паттернов, которые формируются эволюционно и усваиваются (принимаются) акторами в процессе социализации. Наборы (совокупности) поведенческих паттернов могут варьироваться в рамках одной культуры или использоваться акторами избирательно в ходе адаптации к экзогенным вызовам или шокам и эндогенным инкрементным изменениям.

Восприятие культуры и поведенческих паттернов: трудности перевода

Какое значение имеет для экономистов изучение культуры? Ответ на этот вопрос зависит от нашего понимания культуры и институтов и их влияния на экономическое развитие. Также важным представляется вопрос: чем могут быть полезны исследования культуры в плане понимания фундаментальных экономических явлений? В данной статье мы предлагаем теоретическую рамку для исследования культуры через идентификацию и описание поведенческих паттернов в историческом и национальном контекстах эволюции хозяйственных порядков.

Культуру индивиды воспринимают через призму поведенческих паттернов. Поведенческие паттерны многообразны, и восприятие их акторами во многом субъективно. Построение всеобъемлющей и полной классификации таких образцов поведения представляется невыполнимой и, возможно, ненужной задачей. Описанием поведенческих паттернов занимаются историки, например, описывая повседневную жизнь во времена Ренессанса и Просвещения (*История частной жизни*, 2016), социальные антропологи, в частности, представители сравнительного нового научного направления экономической антропологии (*Blim, 2005*), политологи (*Макаренко, 2013*). Для экономистов, особенно представителей институциональной экономики, описание и классификация поведенческих паттернов также представляется релевантной задачей, но через призму специфической проблематики, входящей в их предметное поле. В данном контексте можно привести важный вывод Герберта Саймона: «Вместо политической науки или истории, как производных от экономического анализа, мы нуждаемся в экономической теории, основанной на исторических фактах, а также политической и общественной жизни. Такой экономической науке будет мало что сказать априори, зато она будет делать резонные выводы, основываясь на многочисленных мучительно собранных фактах. Её заслугой будет описание мира, в котором мы на самом деле живем» (*Simon, 1993. P. 160*).

Культура – это прежде всего «запас» накопленных ценностей, институтов, которые воспринимаются акторами через доступные им поведенческие паттерны. В повседневной хозяйственной жизни мы чаще всего не можем изменить такие поведенческие паттерны. Мы не можем изменить устойчивые регулярности в социальных взаимодействиях, однако в определенных случаях акторы могут делать выбор между различными поведенческими паттернами, относящимися к разным культурам и базирующихся на разных социальных ценностях. Например, в рамках русской культуры могут существовать несколько классов ценностей, основанных на религиозном мировоззрении. Даже в рамках одной конфессии – православия – можно выделить, к примеру, традиционное православие и старообрядчество, которые «предлагают» акторам различные поведенческие паттерны в социальном, бытовом и экономическом поведении (*Расков, 2012*). В рамках той или иной культуры и социальных ценностей индивиды в процессе социализации формируют не только свои предпочтения, но и сам порядок восприятия информации и правил как релевантных, что получает отражение в ментальных структурах.

Один из важнейших вопросов современной институциональной экономики (как новой, так и старой (оригинальной)) – почему институты в одних случаях изменяются вследствие изменений во внешней среде, а в других – нет (*Field, 2007. P. 269*). Мы можем рассмотреть такое изменение/устойчивость институтов в контексте культуры. Большую роль в эволюции культуры играет имитация и социальное обучение, но влияние других факторов, таких как биологические и наследие группового отбора, тоже необходимо учитывать (*Field, 2007*). Отбор групп интересов может рассматриваться как один из способов формирования новых институтов после прохождения шоков (бутылочного горлышка) и формирования новых институтов, в которые включены группы интересов (*Вольчик и Бережной, 2012*). Таким образом, влияние внешних шоков может быть источником формирования/разрушения групп интересов и детерминировать кумулятивные процессы, связанные с интерпретацией индивидами в новых условиях доступных поведенческих паттернов. Именно от культуры и социальных ценностей зависит восприимчивость акторов к новым поведенческим паттернам.

Выбор поведенческих паттернов может осуществляться с разной степенью свободы для индивидов. В зависимости от доминирующих ценностей, религиозных или идеологических доктрин выбор акторов приводит к временным равновесиям, которые можно рассматривать в рамках стабильных/нестабильных социальных порядков. Однако такие временные равновесия разрушаются в ходе социальной

эволюции. Институциональные изменения можно рассматривать как непрерывный процесс взаимоприспособления действий агентов к меняющимся условиям с учетом имеющихся культурных (социальных) ценностей, институтов, поведенческих паттернов. Именно взаимодействие акторов в рамках существующих структур выявляет конфликты по отношению к доминирующим культурным ценностям и поведенческим паттернам, что служит источником институциональных изменений (*Dolfsma and Verburg, 2008*).

Роль хороших институтов в государственном управлении отмечается в большом количестве современных работ, посвященных институциональным изменениям (*Acemoglu and Robinson, 2012, Норм, 1997; 2010*). Однако остается открытым вопрос, как хорошее управление и институты связаны с характеристиками граждан, составляющих общество. Возможно, качество институтов и управления является эмерджентным свойством общества, которое не выводится из характеристик граждан, его составляющих (*Bowles, 2016*). Такой холистический подход к институтам, политике и управлению также может быть применен к исследованию культуры. Безусловно, культура может рассматриваться как эмерджентное свойство общества, но понимание закономерностей ее эволюции возможно через исследование дискурсов акторов, нарративов и их изменения во времени. Живя в условиях, определенных культурой и социальными ценностями, акторы конструируют и осмысливают социальную реальность (*Бергер и Лукман, 1995*) и адаптируются к изменениям, интерпретируя в ходе социальных взаимодействий существующие институты, правила, привычки, поведенческие паттерны и создавая новые.

Связь между поведенческими паттернами и привычками может быть проиллюстрирована примерами наших повседневных решений, связанных с выбором, как добираться из дома на работу и обратно. Если у нас сформировалась привычка использовать личный автомобиль, мы сделаем одному паттерну, если общественный транспорт – другому (*Brette et al., 2014, P. 406*). В свою очередь наши привычки зависят от институтов, которые регулируют движение транспорта внутри города.

Изменение поведенческих паттернов связано еще и с технологическими факторами. В рамках оригинального институционализма взаимодействие технологий и ценностей обычно рассматривается через призму дихотомии Веблена-Эйрса (*Hamilton et al., 1977*). Признавая важность данного анализа, мы можем рассматривать эволюцию рутин и технологий в более широком смысле в контексте асимметричности такой эволюции во времени к изменениям социальных (культурных) ценностей, институтов и устойчивых поведенческих паттернов (*Вольчик, 2008, Вольчик и Посухова, 2016*).

В рамках многочисленных организаций коммерческого и некоммерческого секторов создаются организационные паттерны, которые формируются руководством организаций или импортируются (*Oleinik, 2012*). Такие паттерны можно рассматривать как рутины, которые в свою очередь формируют пространство возможностей для адаптации членов организации или группы. Акторы могут воспринимать такие паттерны как элементы организационной культуры и выбирать или следовать возможным в данных условиях поведенческим паттернам.

Эмпирические исследования поведенческих паттернов в контексте культуры должны учитывать сложности, возникающие при кросскультурном сравнении фундаментальных социальных ценностей и институтов. Возникающая проблема может быть охарактеризована как «трудности перевода» ценностей и институтов одной культуры для релевантного понимания в рамках другой.

Поведенческие паттерны, как и социальные ценности, нельзя рассматривать вне культурного и языкового контекстов. Более того, само восприятие индивидами ценностей, институтов, привычек и устойчивых поведенческих шаблонов происходит через специфический для данного общества, организации или социальной группы

дискурс. Поэтому любая классификация и сравнение ценностей связаны с «трудностями перевода». Однако это не значит, что такие сравнения невозможны. Наряду с компаративистскими исследованиями ценностей необходимо проводить качественные исследования дискурсов, нарративов для лучшего понимания правил, интенций, стимулов и контекстов, которые воспринимаются индивидами как релевантные в тех или иных временных, пространственных и культурных рамках.

Например, в рамках европейской и китайской культур существует разное понимание концепта «эффективности». Вместо характерного для европейской традиции понимания эффективности как построения идеальной формы (образца действия) и затем проецирования на реальные вещи, в китайском понимании чтобы достигнуть желаемого эффекта, следует рассчитывать скорее на развитие событий, чем на свой собственный инструментарий. Вместо того, чтобы думать о выстроенном заранее плане действий, лучше научиться извлекать пользу из того, что заложено в ситуации и что вытекает из ее развития (Жульен, 1999).

Похожую ситуацию несоответствия ценностей и непонимания, но в рамках социальных наук, можно проиллюстрировать примером, который приводит Д. Канеман: «Мои коллеги-экономисты работали в соседнем здании, но я не предполагал, насколько разнятся наши интеллектуальные миры. Для психолога самоочевидно, что человек ни полностью рационален, ни полностью эгоистичен и что его вкусы никоим образом не стабильны. Казалось, что наши науки изучают представителей двух разных видов. Эти виды представитель поведенческой экономики Ричард Талер назвал впоследствии «Эконы» и «Гуманы»» (Kahneman, 2011. P. 269).

При изучении влияния культуры на модели экономического поведения очень важно учитывать нарративы и контексты, с ними связанные (Akerlof and Snower, 2016). Наши социальные идентичности, реализуемые через нарративы, формируют мотивы и цели экономического поведения, которое укоренено в социальные контексты. Понимание социальных контекстов будет неполным без внимания к историям, которые рассказывают авторы, их дискурсам, а также интерпретацией их в контексте культуры (Ефимов 2011а; 2011б).

Индуктивное мышление и поведенческие паттерны.

Несколько заключительных замечаний

Социализируясь, постигая ту или иную культуру, индивид воспринимает ее через увеличивающееся многообразие поведенческих паттернов. И, если в рамках других социальных наук здесь возможны коррективы и уточнения, то в рамках экономической науки такой подход полностью согласуется с концепцией экономических благ, обладающих важнейшим свойством редкости, порождающим в связи с этим проблемы выбора, соперничества, конкуренции и адаптации.

Индивиды воспринимают поведенческие паттерны как обычные (в рамках их окружения) образцы поведения. Эти образцы основаны на привычках, разделяемых в обществе, писанных и неформальных правилах, а также социальных ценностях. Однако даже идентифицировав все доступные для индивида или групп акторов поведенческие паттерны, мы не можем построить надежных дедуктивных предсказательных моделей. Это связано с тем, что исследуя реальные экономические процессы, мы должны учитывать фактор эволюции адаптивно-сложных систем. Выбирая тот или иной поведенческий паттерн как релевантный, акторы сталкиваются с реакцией других индивидов. Исследования экономического поведения в адаптивно-сложных системах должны учитывать тот факт, что регулярность социальных взаимодействий неизбежно порождает у основных акторов опыт, отраженный в их понимании существа социальных взаимодействий. Этот опыт осмысливается ими с использованием индуктивного мышления (Arthur, 1994). Он формирует поведенческие паттерны, которые используются для определенного структурирования социальной реальности. Для обеспечения регулярности

структурированных социальных взаимодействий необходимо существование встроенных эволюционных механизмов, «регулирующих» частоту возникновения релевантных и нерелевантных моделей поведения и, следовательно, локальных правил, этических (нравственных) норм и институтов (Вольчик, 2014). Культура и социальные ценности выступают инструментом, согласовывающим такую взаимоадаптацию и обеспечивающим устойчивость социального порядка.

Исследование культуры и поведенческих паттернов в рамках хозяйственных порядков может быть основано на концепте индуктивного мышления. Использование индуктивного мышления в адаптивно-сложных системах не дает гарантии нахождения единственно верных равновесных стратегий поведения, но позволяет идентифицировать реально используемые акторами поведенческие паттерны в их разнообразии и исторической и культурной ускоренности. Опыт, знания культурных контекстов и индуктивное мышление, которые позволяют акторам принимать решения в адаптивно-сложных системах, также могут быть полезны экономистам в теоретических и эмпирических исследованиях эволюции хозяйственных порядков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Бергер П. и Лукман Т. (1995). Социальное конструирование реальности. М.: Медиум.
- Бёгельсдейк Ш. и Маселанд Р. (2016). Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности. СПб: Изд-во Института Гайдара.
- Вольчик В. В. (2008). Эволюция институтов постиндустриальной экономики в контексте дихотомии Веблена // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 6, № 2, с. 53–65.
- Вольчик В. В. (2014). Индуктивное мышление и экономическое поведение // *Журнал институциональных исследований*, Т. 6, № 3, с. 6-13.
- Вольчик В. В. и Бережной И. В. (2012). Отбор и экзактация институтов: роль групп и специальных интересов / Эволюционная и институциональная экономическая теория дискуссии, методы и приложения. Санкт-Петербург, с. 165-187.
- Вольчик В. В. и Посухова О. Ю. (2016). Прекариат и профессиональная идентичность в контексте институциональных изменений // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 14, № 2, с. 159-173.
- Ефимов В. М. (2011а). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки (часть 1) // *Экономическая социология*, Т. 12, № 3, с. 15-53.
- Ефимов В. М. (2011б). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки (часть 2) // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 2, № 3, с. 5-79.
- Жюльен Ф. (1999). Трактат об эффективности. СПб.: Изд-во «Университ. книга».
- Инглхарт Р. и Вельцель К. (2011). Модернизация, культурные изменения и демократия. М.: Новое издательство.
- История частной жизни: под общей ред. Ф. Арьеса и Ж. Дюби. Т. 3: от Ренессанса до эпохи Просвещения; под ред. Р. Шартье. М.: Новое литературное обозрение, 2016.
- Макаренко В. П. (2013). Русская власть и бюрократическое государство. Ростов-на-Дону: Изд-во Март.
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала».
- Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: ГУ ВШЭ.
- Расков Д. Е. (2012). Экономические институты старообрядчества. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та.

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

Этицини А. (2002). Социоэкономика: дальнейшие шаги // *Экономическая социология*, Т. 3, № 1.

Acemoglu D. and Robinson J. (2012). Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty. Crown Business.

Akerlof G. A. and Snower D. J. (2016). Bread and bullets // *Journal of Economic Behavior & Organization*, no. 126, pp. 58-71.

Alesina A. and Giuliano P. (2015). Culture and institutions // *Journal of Economic Literature*, vol. 53, no. 4, pp. 898-944. doi:10.1257/jel.53.4.898.

Arthur W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality // *The American economic review*, vol. 84, no. 1, pp. 406-411.

Blim M. (2005). Culture and Economy. A Handbook of Economic Anthropology. doi:10.4337/9781845423469.00033.

Bowles S. (2016). The Moral Economy. Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens. New Heaven; London: Yale University Press.

Brette O., Buhler T., Lazaric N. and Marechal K. (2014). Reconsidering the nature and effects of habits in urban transportation behavior // *Journal of Institutional Economics*, vol. 10, no. 3, pp. 399-426. doi: 10.1017/S1744137414000149.

Bush Paul D. (1987). The Theory of Institutional Change // *Journal of Economic Issues*, vol. 21, no. 3, pp. 1075-1116. doi: 10.1080/00213624.1987.11504697.

Camerer C. F. and Fehr E. (2006). When does "economic man" dominate social behavior? // *Science*, vol. 311, no. 5757, pp. 47-52.

Dolfsma W. and Verburg R. (2008). Structure, Agency and the Role of Values in Processes of Institutional Change // *Journal of Economic Issues*, vol. 42, no. 4, pp. 1031-1054. doi: 10.1080/00213624.2008.11507201.

Field A. J. (2007). Beyond foraging: behavioral science and the future of institutional economics // *Journal of Institutional Economics*, vol. 3, no. 3, pp. 265-291. doi: 10.1017/S1744137407000720.

Hamilton D., Tool M. R., Tilman R., Phillips R. J., Troub R. M., Boulding K. E., Culbertson Jr. W. P. and Breit W. (1977). Science and Ceremony: The Institutional Economics of C. E. Ayres // *Journal of Economic Issues*, vol. 11, no. 3, pp. 635-665. doi: 10.1080/00213624.1977.11503465.

Hodgson G. M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, no. 2, pp. 159-175.

Hodgson G. M. (2013). From Pleasure Machines to Moral Communities: An Evolutionary Economics without Homo Economicus. Chicago and London: The Chicago University Press.

Kahneman D. (2011). Thinking, Fast and Slow. Penguin Books Ltd.

Oleinik A. (2012) Institutional Transfers in the Russian System of Higher Education: A Case Study // *Journal of Economic Issues*, vol. 46, no. 4, pp. 881-908. doi: 10.2753/JEI0021-3624460403

Simon H. A. (1993). Altruism and Economics (in The Economics of Altruism) // *The American Economic Review. Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association*. (May, 1993), vol. 83, no. 2, pp. 156-161.

Stiglitz J. (2015). The great divide. Penguin UK.

REFERENCE

A History of Private Life, Volume III: Passions of the Renaissance (2016). Moscow, New Literary Review Publ. (In Russian).

Acemoglu D. and Robinson J. (2012). Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty. Crown Business.

- Akerlof G. A. and Snower D. J. (2016). Bread and bullets. *Journal of Economic Behavior & Organization*, no. 126, pp. 58-71.
- Alesina A. and Giuliano P. (2015). Culture and institutions. *Journal of Economic Literature*, vol. 53, no. 4, pp. 898-944. doi:10.1257/jel.53.4.898.
- Arthur W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality. *The American economic review*, vol. 84, no. 1, pp. 406-411.
- Berger P. L. and Luckmann T. (1995). The Social Construction of Reality. A Treatise on sociology of Knowledge. Moscow, Medium Publ. (In Russian).
- Beugelsdijk S. and Maseland R. (2016). Culture in Economics: History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications. St. Petersburg, Publ. House of the Gaidar Institute. (In Russian).
- Blim M. (2005). Culture and Economy. A Handbook of Economic Anthropology. doi:10.4337/9781845423469.00033.
- Bowles S. (2016). The Moral Economy. Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens. New Heaven; London, Yale University Press.
- Brette O., Buhler T., Lazaric N. and Marechal K. (2014). Reconsidering the nature and effects of habits in urban transportation behavior. *Journal of Institutional Economics*, vol. 10, no. 3, pp. 399-426. doi: 10.1017/S1744137414000149.
- Bush Paul D. (1987). The Theory of Institutional Change. *Journal of Economic Issues*, vol. 21, no. 3, pp. 1075-1116. doi: 10.1080/00213624.1987.11504697.
- Camerer C. F. and Fehr E. (2006). When does "economic man" dominate social behavior? *Science*, vol. 311, no. 5757, pp. 47-52.
- Dolfsma W. and Verburg R. (2008). Structure, Agency and the Role of Values in Processes of Institutional Change. *Journal of Economic Issues*, vol. 42, no. 4, pp. 1031-1054. doi: 10.1080/00213624.2008.11507201.
- Etzioni A. (2002). Socio-Economics: the Next Steps. *Journal of Economic Sociology*, vol. 3, no. 1. (In Russian).
- Field A. J. (2007). Beyond foraging: behavioral science and the future of institutional economics. *Journal of Institutional Economics*, vol. 3, no. 3, pp. 265-291. doi: 10.1017/S1744137407000720.
- Hamilton D., Tool M. R., Tilman R., Phillips R. J., Troub R. M., Boulding K. E., Culbertson Jr. W. P. and Breit W. (1977). Science and Ceremony: The Institutional Economics of C. E. Ayres. *Journal of Economic Issues*, vol. 11, no. 3, pp. 635-665. doi: 10.1080/00213624.1977.11503465.
- Hodgson G. M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, no. 2, pp. 159-175.
- Hodgson G. M. (2013). From Pleasure Machines to Moral Communities: An Evolutionary Economics without Homo Economicus. Chicago and London, The Chicago University Press.
- Inglehart R. and Welzel C. (2011). Modernization, Cultural Change, and Democracy: The Human Development Sequence. Moscow, New Publishing. (In Russian).
- Jullien F. (1999). Tractate of the effectiveness. St. Petersburg, Publ. House "University Book". (In Russian).
- Kahneman D. (2011). Thinking, Fast and Slow. Penguin Books Ltd.
- Makarenko V. P. (2013). Russian power and the bureaucratic state. Rostov-on-Don, March Publ. (In Russian).
- North D. (1997). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Moscow, "Fund Economic Book Beginnings". (In Russian).
- North D. (2010). Understanding the Process of Economic Change. Moscow, Publ. House of the Higher School of Economics (State University). (In Russian).
- Oleinik A. (2012). Institutional Transfers in the Russian System of Higher Education: A Case Study. *Journal of Economic Issues*, vol. 46, no. 4, pp. 881-908. doi: 10.2753/JEI0021-3624460403.
- Raskov D. E. (2012). The Economic Institutions of the Old Believers. St. Petersburg: Publishing House St. Petersburg. University. (In Russian).

Simon H. A. (1993). Altruism and Economics (in The Economics of Altruism). *The American Economic Review. Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association*. (May, 1993), vol. 83, no. 2, pp. 156-161.

Stiglitz J. (2015). The great divide. Penguin UK.

Tambovtsev V. L. (2014). Economic Theory of Informal Institutions. Moscow, RG-Press. (In Russian).

Volchik V. V. (2008). Postindustrial Economy Institutions Evolution in Context of Veblen's Dichotomy. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 6, no. 2, pp. 53–65. (In Russian).

Volchik V. V. (2014). Inductive Reasoning and Economic Behavior. *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, no. 3, pp. 6-13. (In Russian).

Volchik V. V. and Berezhnoy I. V. (2012). Selection and Exaptation of Institutions: the Role of Groups and Special Interests / Evolutionary and Institutional Economics discussion, Methods and Applications. St. Petersburg, pp. 165-187. (In Russian).

Volchik V. V. and Posukhova O. Yu. (2016). Precarity and Professional Identity in the Context of Institutional Change. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 14, no. 2, pp. 159-173. (In Russian).

Yefimov V. M. (2011a). Discourse Analysis of the Economy: Review of the Methodology and the History of Economic Science (Part 1). *Journal of Economic Sociology*, vol. 12, no. 3, pp. 15-53. (In Russian).

Yefimov V. M. (2011b). Discourse Analysis of the Economy: Review of the Methodology and the History of Economic Science (Part 2). *Journal of Economic Regulation*, vol. 2, no. 3, pp. 5-79. (In Russian).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРАВОВЫХ НОРМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕРТИКАЛЬНЫХ ОГРАНИЧИВАЮЩИХ СОГЛАШЕНИЙ

АГАМИРОВА МАРИЯ ЕВГЕНЬЕВНА,

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

Сопоставление норм регулирования вертикальных ограничивающих соглашений (ВОС) в США, ЕС и РФ осложняется их принадлежностью к различным семействам права. А именно, законодательная система США относится к семейству общего права (англ. common law), в то время как в ЕС и РФ действует семейство гражданского права (англ. civil law).

Исторически сложилось так, что страны, которые в прошлом были колониями Великобритании (США, Канада, Индия, Австралия), преимущественно стали продолжать традиции англо-саксонской правовой системы. В континентальной Европе, а соответственно и в тех странах, которые прежде были колониями Франции, Дании, Германии, Испании и Португалии, доминирует система гражданского права, отдельно к этому перечню стоит отнести Россию и Японию. Системы общего и гражданского права существенно различаются в том, каким образом происходит процесс внедрения нововведений в практику правоприменения. В системе общего права решающую роль играет прецедент, соответственно, в США судья играет активную роль при судебном разбирательстве сторон, он, по сути, выступает арбитром. Прецедентное право – это открытая, развивающаяся на основе социальных фактов система процессуальных инструментов.

В отличие от общего права концепция гражданского права для стран ЕС предполагает существование детализированной системы норм и принципов, четко определяющих процесс регулирования той или иной сферы правоприменения. Каждая правовая система определяет свои особенности практики регулирования ВОС.

Помимо принадлежности США, ЕС и РФ к разным семействам права, различаются время и обстоятельства становления и развития антимонопольной системы в этих регионах, а также влияние экономической теории, что, несомненно, не могло не сказаться на процессе формирования режимов регулирования вертикальных ограничивающих соглашений в этих странах.

Ключевые слова: вертикальные ограничивающие соглашения; антитраст; закон Шермана; Руководство по регулированию вертикальных ограничений в странах ЕС; семейство общего права, семейство гражданского права.

THE COMPARATIVE ANALYSIS OF VERTICAL RESTRAINTS REGULATION

MARIA E. AGAMIROVA,

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

Comparison the way of vertical restraints regulation in the United States, the European Union and the Russian Federation is the subject to certain difficulties arising from their belonging to different types of legal system. The United States legal system belongs to the family of common law, while in the European Union and the Russian Federation operates a family of civil law.

Historically, the countries that were colonies of Great Britain (the US, Canada, India, Australia) steel continue the tradition of the Anglo-Saxon legal system. The civil law system dominates in Continental Europe and, consequently, in those countries that were formerly colonies of France, Denmark, Germany, Spain and Portugal. Separately to this list should include Russia and Japan.

Common and civil law systems differ significantly. The common law system is characterized by a decisive role of precedents. This fact explains that in the United States the judge acts as arbiter. In contrast, the European Union civil law concept implies the existence of detailed system of rules and principles, clearly defining the regulation process for every specific area of law enforcement. Thus, every legal system determines its own peculiarities practice of vertical restraints regulation.

Considering the differences of vertical restraints regulation the attention should paid not only the type of the country legal system, but also the interaction between the economic theory and the antitrust law, because the theoretical analysis played a crucial role in the regulation norms evolution.

Keywords: *antitrust, vertical restraints, Sherman antitrust act, Guidelines on vertical restraints, common law, civil law.*

JEL: L40, L42.

Вопрос, касающийся анализа взаимосвязи развития экономической теории и изменения норм антимонопольного регулирования, до сих пор является одним из самых обсуждаемых в экономической теории. Несомненно, развитие экономической теории оказывает воздействие на практику правоприменения. Однако это влияние носит не столь прямолинейный характер, как может показаться на первый взгляд, особенно если обратиться к рассмотрению вертикальных ограничивающих соглашений (Агамирова и Дзагурова, 2014а). В частности, различается между собой само понимание вертикальных ограничений в правовом аспекте и в экономической теории.

В целом можно говорить о том, что именно в США в начале XX века начинают формироваться теоретические подходы к объяснению контр- и проконкурентных последствий применения ВОС, помимо этого США занимают лидирующие позиции при внесении изменений в режим регулирования ВОС. При этом принимаемые судами решения обладают особой значимостью в свете прецедентного характера правовой системы США, что представляет собой важное отличие от Европейских принципов регулирования ВОС, во многом меняющихся вслед за американскими законодательными нормами, но при этом вобравшие в себя идеи представителей Австрийской школы. Однако даже в конце 80-х годов XX века Оливер Уильямсон указывал на «отсутствие единого, разделяемого всеми экономистами мнения относительно характера воздействия, оказываемого на конкурентную среду в результате заключения сторонами ВОС» (Williamson, 1987. P.123).

Первая половина XX века характеризуется господством в экономической теории преимущественно негативной оценки ВОС, как инструмента ограничения конкуренции, что являлось отражением взглядов представителей Гарвардской школы. Прежде всего, речь шла о рассмотрении ВОС через призму горизонтальных взаимодействий, то есть как способа, облегчающего сговор между участниками рынка (Mason, 1949, Hovenkamp, 2010). Определенным изменениям эта оценка ВОС подверглась в результате появления большого количество работ, авторы которых делали акцент на проконкурентных эффектах и повышении эффективности вертикальных взаимодействий, достигаемых в результате применения как ценовых, так и неценовых форм ВОС.

Первыми, кто попытался учесть позитивное влияние ВОС, были представители Чикагской школы в 50-60-х гг. XX века. Ими было продемонстрировано, что применение ВОС способствует устранению двойной надбавки, они также обратили внимание на то обстоятельство, что данный вид соглашений может способствовать активизации межбрендовой конкуренции (*Spengler, 1950; Telser, 1960; Мэтьюсон и Уинтер, 2003*). А именно, определенным изменениям подверглась трактовка мотивов, которыми руководствуются поставщики, фиксируя минимальную цену перепродажи. В 1960 году Лестер Телсер продемонстрировал в своей работе, что гарантированный уровень цены снижает степень неопределенности относительно ценовой политики дилеров-фрирайдеров и способствует перераспределению стимулов в сторону неценовых методов конкуренции (*Телсер, 2003. С. 247-249*). А именно, дилеры были заинтересованы прилагать дополнительные усилия по продвижению товара, например, проведение различных рекламных кампаний, обучение персонала, консультирующего конечного потребителя, предоставление бесплатной доставки, гарантий, ремонта и др. Впрочем, отдельные попытки объяснить положительное влияние такой меры, как фиксация цены перепродажи, предпринимались и в более ранний период, предшествующий развитию идей Чикагского направления. По сути, впервые проконкурентное влияние подобных мер было подчеркнуто в (*Silcock, 1938*). А именно, по мнению автора, установление цены перепродажи способствовало увеличению количества предоставляемых потребителям услуг.

Наряду с ценовыми ВОС сходную интерпретацию получили и некоторые разновидности неценовых ВОС. Это, прежде всего, касается применения рассмотренных ранее в 1950 году Джозефом Спенглером нелинейных форм ценообразования, позволяющих решить проблему двойной надбавки за счет интернализации вертикальных эффектов. В дальнейшем уже в середине 80-х гг. этот подход был серьезно дополнен в работах Ральфа Уинтера и Фрэнка Мэтьюсона, признавших, что проблема двойной надбавки может быть полностью решена путем установления двухставочного тарифа лишь в совокупности с фиксацией минимальной цены перепродажи, либо закреплением эксклюзивных территорий (*Spengler, 1950; Mathewson and Winter, 1987; 1998; O'Brien, 2008*). Ральф Уинтер и Фрэнк Мэтьюсон в рамках своего комплексного анализа ВОС подчеркнули, что «при некоторых условиях ограничение розничных цен и территориальные ограничения являются заменителями; любой из этих двух инструментов может быть использован производителем для достижения желаемого, максимизирующего прибыль равновесия, при этом обеспечивая стимулы для предоставления эффективного уровня дополнительных сервисных услуг» (*Мэтьюсон и Уинтер, 2003*).

В дальнейшем целесообразность применения неценовых ВОС стала достаточно активно рассматриваться с позиции создания стимулов для дилеров по предоставлению различного рода пред- и постпродажных услуг¹. Большое количество теоретических исследований, посвященных рассмотрению ВОС с позиции стимулирования неценовых форм конкуренции пришлось на 80-90-е гг. XX века (*Sherer 1983; Marvel and McCafferty, 1984; Comanor and French, 1985; Rey and Tirole, 1986; Caillaud and Rey, 1987; Rey and Stiglitz, 1995; Steiner, 2004; Hovenkamp, 2005; Marvel, 2010*). Стоит отметить, что неценовые ВОС в американском антимонопольном практике к тому моменту уже рассматривались в соответствии с правилом *rule of reason*, согласно прецеденту, созданному в деле *Sylvania* (1977)².

¹ При этом предполагалось, что подобного рода услуги могут быть измерены в натуральных единицах, например, как количество рекламных сообщений, время сотрудников, потраченное на обучение и предоставление предпродажной информации. Если необходимо агрегирование величин с разными единицами измерения, усилия по продвижению продукта могут быть измерены непосредственно в денежном эквиваленте. Усилия по продвижению продукта оказывают воздействие на спрос не только в текущем, но и в последующих периодах. Это влияние уменьшается со временем. Таким образом, предполагается, что у розничного торговца создается некоторая репутация.

² *Continental T.V., Inc. v. GTE Sylvania, Inc.*, 433 U.S. 36 (1977). Available from: <http://supreme.justia.com/cases/federal/us/433/36/>

В дальнейшем Патрик Рей и Джозеф Стиглиц в качестве аргумента, оправдывающего применение исключительных территорий, приводят наличие у товара таких характеристик, как высокое качество, сложность технической конструкции, а также принадлежность товара к люкс-категории. «В случае применения системы франчайзинга закрепление исключительных территорий за дилером или дистрибьютором обеспечивает возможность достижения более устойчивой репутации продавца качественного товара за счет наращивания усилий по предоставлению квалифицированных информационных и сервисных услуг» (*Rey and Stiglitz, 1995. P. 446*).

Что касается рассмотрения вертикальных ограничений не только в отношении поставщиков, но и в отношении дилеров - Говард Марвел обратил внимание на то, что контракты эксклюзивного дилерства позволяют избежать оппортунистического поведения со стороны дилеров, уклоняющихся от оплаты значимых дополнительных услуг производителя, неотъемлемо связанных с продаваемыми изделиями, стимулирующих сбыт и усиление торговой марки (*Marvel, 1982; 2010; Авдашева и Дзагурова, 2010; Дзагурова и Авдашева, 2010; Агамирова и Дзагурова, 2014б*).

Несколько иначе рассматривалась роль ВОС в (*Klein and Murphy, 1988*). А именно, авторы критически подошли к анализу того, насколько ВОС способны непосредственно преодолеть проблему «фрирайдерства». В частности, при установлении минимальной цены перепродажи, как инструмента преодоления «фрирайдерства» в отсутствие ценовой конкуренции и сугубо за счет неценовых методов конкурентной борьбы, что способствует обеспечению эффективного объема предпродажных услуг, если «предоставление этих услуг является единственной областью неценовой конкуренции дилеров», что представляется авторам крайне нереалистичным (*Klein and Murphy, 1988. P. 266*). Клейн также, придерживаясь этой концепции, критикует аргументацию суда по делу *Leegin*³, построенной на рассмотрении решения проблемы «фрирайдерства» за счет установления минимальной цены перепродажи (*Klein, 2009*). Напомним, что решение по этому судебному разбирательству стало прецедентным и сделало возможным рассмотрение установления минимальной цены перепродажи в соответствии с правилом «взвешенного подхода».

Дальнейшее развитие этих подходов, дополняющих прежние теоретические концепции и предлагающие свои объяснения того, почему заключение ВОС может иметь наряду с негативными и сугубо позитивные последствия, в основном происходит в русле новой институциональной экономической теории, возникновению которой положили работы Рональда Коуза и Оливера Уильямсона (*Coase, 1937; Williamson, 1981; 1987*).

А именно, качественным отличием современных исследований является переход к рассмотрению ВОС как инструмента поддержания стимулов к так называемым «кооперативным специфическим инвестициям», которые были выделены в отдельное экономическое понятие лишь в самом конце XX века (*Che and Hausch, 1999; Hart, 2011; Дзагурова и Агамирова, 2014*). С одной стороны, это позволяет по-новому взглянуть на описанную выше концепцию, касающуюся предоставления различных сервисных услуг, рассмотрев их как форму специфических инвестиций, а с другой – предложить новые концепции, убедительно объясняющие проконкурентные последствия ВОС, что является крайне актуальным в рамках использования метода «взвешенного подхода».

В частности, перспективным является анализ ВОС с учетом их множественной интерпретации. Речь идет о том, что наряду с традиционной трактовкой этих соглашений как договоренностей, достигнутых в результате давления одной стороны на другую, следует иметь в виду и иное объяснение

³ *Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc., DBA Kay's Klostet...Kays' Shoes*, 551 U.S. 877 (2007). Available from: <http://supreme.justia.com/cases/federal/us/551/06-480/>

перераспределения контроля, происходящего в результате заключения ВОС. А именно, оно может носить сугубо добровольный характер, т.е. ВОС может интерпретироваться как элемент сигнализирующей активности фирмы, стремящейся обеспечить партнеру более благоприятные условия (т.е. стимулы) для осуществления специфических инвестиций (*Дзагурова, 2016*).

Тем самым с позиций новой институциональной экономической теории запрет ВОС, вопреки распространенной ранее точки зрения, напротив, может привести к созданию благоприятных условий для ограничения конкуренции, способствуя росту барьеров входа в результате увеличения степени вертикальной интегрированности компаний. Таким образом, различие норм регулирования ВОС в США, ЕС и РФ обусловлено не только их принадлежностью к тому или иному семейству права, но и развитием теоретической базы, способной дать экономически обоснованную оценку целесообразности применения ВОС (*Агамирова и Дзагурова, 2014а*).

1. Сопоставление правовых режимов регулирования вертикальных ограничивающих соглашений в США и ЕС

Как в США, так и в ЕС признается необходимость разграничения горизонтальных и вертикальных соглашений в практике правоприменения.

Горизонтальные соглашения заключаются фирмами, которые являются прямыми конкурентами при продаже своей продукции, или покупке факторов производства, т.е. это фирмы, функционирующие на одном уровне производственно-сбытовой цепи. В большинстве случаев горизонтальные соглашения рассматриваются как инструмент подавления конкуренции. При этом наиболее опасными полагаются горизонтальные соглашения по поводу ограничения объемов выпуска, уровня устанавливаемых цен, соглашений о территориальном делении сфер влияния, а также картельные соглашения. В частности, в странах ЕС, согласно положениям статьи 101(1) Лиссабонского договора о функционировании Европейского Союза, подобные соглашения имеют статус незаконных *per se*. Тем не менее антимонопольные режимы регулирования в США и ЕС предполагают в некоторых ситуациях рассмотрение подобного рода горизонтальных соглашений с использованием «взвешенного подхода». Речь идет о ситуациях, когда негативные последствия применения горизонтальных соглашений сопровождаются возникновением явно выраженных положительных эффектов, а именно снижением общих издержек, улучшением качества продукта, увеличением степени доступности информации, снижением риска, что можно охарактеризовать как общее повышение уровня эффективности горизонтального взаимодействия партнеров⁴.

Вертикальные соглашения заключаются между компаниями, стоящими на разных уровнях производственно-сбытовой цепи. За последнее десятилетие однозначно негативная оценка вертикальных соглашений, как инструмента ограничения конкуренции, сменилась осознанием тех позитивных последствий, которые ВОС могут иметь для повышения эффективности вертикальных взаимодействий. Кроме того, воздействие вертикальных ограничений на конкуренцию носит не прямой, а скорее косвенный характер. Предполагается, что снижая внутривидовую конкуренцию, ВОС, напротив, стимулируют конкуренцию между брендами.

Следует подчеркнуть, что даже в тех случаях, когда поставщик и дилер выступают в качестве конкурентов (поставщик не только перепродает свою продукцию дилерам, но и сам представлен на этом рынке), поставщик и покупатель могут конкурировать между собой при перепродаже товара, данное соглашение, будет рассматриваться согласно нормам антимонопольного регулирования ЕС как вертикальное⁵.

⁴ Commission Regulation (EU) No 330/2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices, OJ L 102, 4/23/2010. (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R0330&from=EN>).

⁵ Commission Regulation (EU) No 330/2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices, OJ L 102, 4/23/2010 Article 2, part 4. (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R0330&from=EN>).

Наряду с принадлежностью к разным семействам права различия режимов регулирования ВОС в США и ЕС обусловлены и формулировкой целей, стоящих перед антимонопольными органами в этих странах. В США при анализе ВОС в первую очередь внимание антимонопольных органов уделяется тому, не способствует ли применение вертикальных соглашений ограничению конкуренции или сокращению уровня общественного благосостояния. Наряду с этим в ЕС важной задачей является создание интегрированного рынка, и поэтому ВОС анализируются еще и с той точки зрения, не препятствуют ли они этому процессу.

В США регулирование вертикальных соглашений регламентируется в соответствии с положениями закона Шермана, принятого в 1890 году. Согласно закону Шермана, под запрет попадают действия как одностороннего, так и многостороннего характера, к числу которых, вообще говоря, могут быть отнесены как горизонтальные, так и вертикальные соглашения. В соответствии с первой статьей закона Шермана регулируются только многосторонние формы взаимодействия участников рынка. В свою очередь эти взаимодействия делятся на следующие виды: «контракты, объединения и тайные сговоры по ограничению торговли». По сути, правительством США не было проведено граней между этими формами взаимодействия, и в той или иной степени к ним применимо понятие «соглашение». Таким образом, соглашения, направленные на ограничение свободы торговли и коммерции, согласно закону Шермана, признаются незаконными, если только заключение подобного рода соглашений не относится к «разумной» практике (англ. *reasonable*), как это было установлено судом в деле *Trans-Missouri*⁶.

Вторая статья закона Шермана касается действий участников рынка, осуществляемых как в одностороннем, так и в многостороннем порядке. При этом под действиями, осуществляемыми фирмой в одностороннем порядке, понимается «монополизация и попытки тайного сговора, ведущего к монополизации». Взаимодействия многостороннего характера предполагают, что «лицо находится во взаимоотношении, тайном сговоре с другим лицом или лицами». Эта формулировка включает также все виды многосторонних взаимоотношений, описанных в первой статье закона Шермана. В рамках второй статьи закона Шермана признается незаконным именно процесс монополизации, а не ситуация сложившейся монополии. При этом, как было установлено судом в деле *Standart Oil* в 1911 году, последствия от такого рода действий должны носить действительно пагубный характер для того, чтобы расцениваться в качестве незаконных⁷.

Признание ВОС незаконными, согласно второй статье закона Шермана, достаточно редкое, но возможное явление. К примеру, фирма-производитель может занять монопольное положение на рынке в результате ограничения конкуренции среди своих дистрибьюторов и дилеров. Таким образом, монополист, используя вертикальные соглашения, может создавать барьеры входа на рынок новых фирм. Опасаясь разрыва взаимоотношений, дистрибьютор (дилер) вынужден выполнять требования производителя, занимающего монопольное положение на рынке. В первой статье закона Шермана признаются незаконными соглашения между дистрибьюторами (дилерами) и производителем, являющимся монополистом на своем уровне технологической цепи, которые способствуют ограничению торговли. Но, по сути, здесь идет речь о добровольном двустороннем взаимодействии, в данном примере же дистрибьюторы осуществляют свою деятельность под давлением. В этой связи возникает вопрос о том, согласно какой (первой или второй) статье закона Шермана должна рассматриваться данная ситуация?

В практике судебных разбирательств может применяться как первая, так и вторая статьи закона Шермана, учитывая прецедентный характер права, все зависит от позиции, которую занимает суд в каждой конкретной ситуации⁸.

⁶ United States v. Trans-Missouri Freight Assn., 166 U.S.290 (1897).

⁷ Standard Oil Co. v. United States, 221 U.S. 1 (1911).

⁸ Atlantic Richfield Co. v. USA Petroleum Co., 495 U.S. 328 (1990), Статья 1 закона Шермана; United States v. Microsoft Corp., 253 F.3d 34 (D.C. Cir.), cert. denied, 534 U.S. 952 (2001), Статья 2 закона Шермана.

Переходя к обсуждению особенностей регулирования ВОС в ЕС, следует отметить, что так же, как и в случае горизонтальных соглашений, статья 101(1) Лиссабонского договора о функционировании Европейского Союза запрещает вертикальные соглашения между участниками, заключение которых способно нанести вред конкуренции, а статья 101(3) этого договора содержит исключения тех случаев, в которых положительное воздействие от применения ВОС превосходит их антиконкурентные последствия. В ЕС практика применения ценовых ВОС (за исключением разрешенных, таких как максимальная и рекомендованная цена перепродажи) является запрещенной. В настоящее время это является значимым отличием от американской системы антимонопольного регулирования. Что касается неценовых ВОС, то режим их регулирования был либерализован после судебного разбирательства по делу *Pronuptia de Paris GmbH v. Irmgard Schillgalis*, Case 161/84 (1986)⁹.

В ЕС процесс пересмотра норм регулирования вертикальных соглашений, в сторону их смягчения начался лишь в 1997 году, с принятия так называемого «Зеленого списка мер регулирования ВОС» (англ. *Green paper on vertical restraints*)¹⁰. Затем в 2000 году были приняты *Vertical Block Exemption Regulation*¹¹ и сопровождающие этот документ *Guidelines on vertical restraints*¹², после этого в 2002 году в ЕС было выделено в отдельную сферу регулирование ВОС в автомобильной отрасли¹³, обновленное в 2010 году¹⁴, и регулирование ВОС, касающееся передачи интеллектуальной собственности в 2004¹⁵. В 2010 году вступила в силу новая редакция *Vertical Block Exemption Regulation*¹⁶, рассчитанная на ближайшие 10 лет. В сопровождающих этот документ *Guidelines on vertical restraints*¹⁷ отражены основные значимые изменения, касающиеся включения целого раздела, посвященного регулированию интернет-торговли, что представляет собой первую попытку определения режима регулирования такого рода соглашений.

Согласно этому документу вертикальные ограничения признаются допустимыми, если рыночная доля фирмы не превышает 30%. Лишь некоторые разновидности ВОС признаются особо опасными (*hardcore restrictions*), а именно, фиксация или установление минимальной цены перепродажи и некоторые виды территориальных ограничений. Впрочем, и они не считаются недопустимыми *per se* и фирмы, которые применяют подобного рода вертикальные ограничения, могут получить от антимонопольных органов соответствующее разрешение, если им удастся привести убедительные доводы в пользу того, что положительные эффекты от заключения ВОС перевешивают негативные.

⁹ *Pronuptia de Paris GmbH v. Irmgard Schillgalis*, Case 161/84 (1986). (<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61984J0161:EN:HTML>).

¹⁰ *Green paper on vertical restraints in EC competition policy*. (http://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com96_721_en.pdf).

¹¹ *Commission Regulation (EC) No 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices*. (<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1999:336:0021:0025:EN:PDF>).

¹² *Commission notice - Guidelines on Vertical Restraints*, Official Journal C 291, 13.10.2000, p. 1-44. ([http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32000Y1013\(01\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32000Y1013(01)&from=EN)).

¹³ *Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector*. (<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:203:0030:0041:en:PDF>).

¹⁴ *Commission Regulation (EU) No 461/2010 of 27 May 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector*. (<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:129:0052:0057:EN:PDF>).

¹⁵ *Commission Regulation (EC) No 772/2004 of 7 April 2004 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of technology transfer agreements*. (<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:123:0011:0017:EN:PDF>). *Commission Notice - Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to technology transfer agreements* [Official Journal C 101 of 27.4.2004]. ([http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0427\(01\):EN:NOT](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0427(01):EN:NOT)).

¹⁶ *Commission Regulation (EU) No 330/2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices*, OJ L 102, 4/23/2010. (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R0330&from=EN>).

¹⁷ *Guidelines on Vertical Restraints*. (http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf).

Если рыночная доля фирмы превышает пороговое значение 30%, решение о допустимости ВОС принимается в соответствии с правилом «взвешенного подхода», то есть при сопоставлении сопутствующих выгод и потерь.

2. Правовые нормы регулирования вертикальных ограничивающих соглашений в РФ

Переходя к обсуждению режима регулирования ВОС в РФ, необходимо отметить его схожесть с европейскими нормами регулирования ВОС. Подобно статье 101 Лиссабонского договора о функционировании Европейского Союза в ФЗ № 135 «О защите конкуренции» прописаны нормы регулирования вертикальных соглашений. В частности, вертикальные ограничения регулируются статьями 4, 11, 12, 13 Федерального закона - № 135-ФЗ «О защите конкуренции». Аналогом европейского регламента № 330/2010 (Vertical Block Exemption Regulation) является постановление Правительства РФ № 583 «О случаях допустимости соглашений между хозяйствующими субъектами» от 16 июля 2009 года. Следует учитывать то, что в антимонопольном законодательстве РФ принято оперировать термином «вертикальные соглашения», подразумевая под ними именно ВОС. Данная оговорка необходима, поскольку существуют серьезные различия между двумя этими понятиями: вертикальные ограничения всегда могут быть представлены в форме вертикального соглашения, но при этом сами вертикальные соглашения не всегда являются вертикальными ограничениями (Шаститко, Федулова и Яковлева, 2010. С. 43).

Близость к европейским нормам регулирования ВОС стала более очевидной благодаря изменениям, внесенным в закон «О защите конкуренции» в последние годы, согласно которым вертикальные соглашения, прежде признававшиеся незаконными *per se*, будут рассматриваться в соответствии с правилом «взвешенного подхода». А именно, речь идет о соглашениях, условиями которых так или иначе предусмотрена фиксация цены перепродажи, и о соглашениях, содержащих запрет на реализацию покупателем товаров, которые являются взаимозаменяемыми с товаром, непосредственно приобретаемым в рамках соглашения с поставщиком.

Помимо постановления Правительства РФ № 583 «О случаях допустимости соглашений между хозяйствующими субъектами» допустимость ВОС прописана также и в самом Федеральном законе - № 135-ФЗ «О защите конкуренции», что является отличием от ЕС.

В частности, согласно статье 12 Федерального закона - № 135-ФЗ «О защите конкуренции», правомерным признается заключение вертикальных соглашений между хозяйствующими субъектами при условии, что доля каждого из них на любом товарном рынке не превышает 20%. Это условие напоминает принятое в ЕС правило *de minimis* в отношении ВОС. Согласно этому правилу, заключение ВОС между не конкурирующими друг с другом хозяйствующими субъектами признаются Еврокомиссией допустимыми при совокупной рыночной доле участников, не превышающей 15%, так как воздействие на конкуренцию при таком значении совокупной рыночной доли участников соглашения считается малозначительным.

Наконец, часть 1 статьи 13 Федерального закона - № 135-ФЗ «О защите конкуренции» определяет, что допустимыми могут быть признаны иные ВОС, которые запрещены частью 2 статьи 11, если такие соглашения соответствуют критериям, установленным в статье 13. К допустимым вертикальным соглашениям относятся соглашения, которые не способствуют наложению таких ограничений на его участников и третьих сторон, которые не соответствуют достижению целей самого соглашения. Кроме того, к этой категории отнесены вертикальные соглашения, заключение которых приводит к «совершенствованию производства, реализации товаров или стимулирование технического, экономического прогресса либо повышение конкурентоспособности товаров российского производства на мировом товарном рынке» или применение такого рода соглашений обеспечивает

«получение покупателями преимуществ (выгод), соразмерных преимуществам (выгодам), полученным хозяйствующими субъектами в результате действий (бездействия), соглашений и согласованных действий, сделок»¹⁸.

Предусмотренные в российском антимонопольном законодательстве критерии оценки вертикальных соглашений на предмет их допустимости копируют аналогичные критерии, установленные статьей 101(3) Лиссабонского договора о функционировании Европейского Союза.

В соответствии с изданными российским Правительством общими исключениями в отношении ВОС¹⁹ правомерным может быть признано вертикальное соглашение, если одновременно выполняются следующие условия в отношении участников:

- доля продавца на рынке, выступающего в качестве стороны соглашения, не должна превышать 35% при условии, что он реализует свой товар двум и более покупателям, либо единственному покупателю, доля которого на рынке не превышает пороговое значение 35%;
- стороны соглашения не должны конкурировать между собой на том уровне технологической цепи, на котором оперирует покупатель;
- покупатель не является производителем товаров-заменителей продукции поставщика²⁰;

При этом в данном документе приведен перечень пунктов, согласно которым заключение вертикального соглашения не является правомерным даже при выполнении указанных условий. К данным требованиям относятся:

- условия соглашения не должны ограничивать возможность покупателя самостоятельно определять цену перепродажи товара;
- условия соглашения не должны содержать отказ покупателя продавать товар на какой-либо географической территории;
- условия соглашения не должны ограничивать способность продавца продавать товар розничным покупателям, если он является запасной частью или компонентом производимого покупателем изделия, а также продавать такой товар специализированным ремонтным или обслуживающим организациям, в том числе организациям, которые не уполномочены покупателем на ремонт и обслуживание производимых им изделий;
- соглашение не должно содержать условий, обязывающих покупателя приобретать у продавца такое количество товара, которое составляет более 50 % (в стоимостном выражении) товаров (в том числе товаров-заменителей), приобретаемых покупателем за год;
- соглашение не должно содержать условий, обязывающих покупателя включать в договор о последующей продаже товара условия, запрещающие перепродажу товара и пр²¹.

Однако общие исключения, содержащиеся в постановлении Правительства РФ, допускают включение в вертикальное соглашение отдельных элементов эксклюзивности, например:

- - соглашение, предусматривающее отказ покупателя продавать товар на какой-либо географической территории, может быть признано допустимым, если на такой территории продажи товара продавец осуществляет самостоятельно, либо их осуществляет иное лицо по договору с продавцом;

¹⁸ Федеральный закон Российской Федерации от 26.07.2006 г. № 135 - ФЗ «О защите конкуренции», ст. 13 часть 1 и 1.1. (<http://base.garant.ru/12148517/>).

¹⁹ Постановление Правительства РФ от 16 июля 2009 г. № 583 «О случаях допустимости соглашений между хозяйствующими субъектами». (<http://base.garant.ru/12168499/>).

²⁰ Постановление Правительства РФ от 16 июля 2009 г. № 583 «О случаях допустимости соглашений между хозяйствующими субъектами», пункт 1 «Общих исключений в отношении соглашений между покупателями и продавцами». (<http://base.garant.ru/12168499/>).

²¹ Постановление Правительства РФ от 16 июля 2009 г. № 583 «О случаях допустимости соглашений между хозяйствующими субъектами», пункт 2 «Общих исключений в отношении соглашений между покупателями и продавцами». (<http://base.garant.ru/12168499/>).

- - соглашение, содержащее запрет, адресованный покупателю товара, производить, покупать и/или приобретать товар, который является взаимозаменяемым по отношению к товару, приобретаемому им в рамках соглашения, может быть признано допустимым, если покупатель товара осуществляет торговлю на земельном участке или в помещении, переданном ему продавцом.

Наконец, если в соглашении определена территория, в пределах которой только покупатель товара осуществляет его последующие продажи (исключительные продажи), такое соглашения обязательно должно содержать отказ покупателя заключать соглашения с продавцами товаров-заменителей.

Заключение

Несмотря на то, что российские нормы регулирования ВОС очень близки к европейским, они все же не являются в достаточной мере проработанными в сравнении с европейской правовой базой. Содержательно важные соображения упускаются из виду во имя упрощения норм регулирования. В частности, в российской практике правоприменения отсутствует аналог европейских Guidelines on vertical restraints, где в отличие от самого закона уделялось бы внимание не столько базовым разновидностям ВОС, сколько регулированию сложных комплексов вертикальных ограничений, представляющих собой по сути системы дистрибьюции. К примеру, в РФ в законе «О защите конкуренции» нет понятия селективной дистрибьюции или франчайзинга, поэтому отношения участников подобных систем дистрибьюции просто не отражены, что, несомненно, можно охарактеризовать, как пробел в российском законодательстве. Все это тормозит формирование и развитие сетей дистрибьюции ввиду неспособности законодательства дать объективную оценку деятельности участников подобных, содержащих комплекс ограничений вертикальных соглашений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Авдашева С. Б. и Дзагурова Н. Б. (2010). Вертикальные ограничивающие контракты и их интерпретация в антимонопольном законодательстве // *Вопросы экономики*, № 5, с. 110-122.
- Агамирова М. Е. и Дзагурова Н. Б. (2014а). Стимулы для осуществления кооперативных специфических инвестиций: от судебных решений к теоретическому анализу // *Экономическая политика*, № 4, с. 79-97.
- Агамирова М. Е. и Дзагурова Н. Б. (2014б). Подходы к классификации вертикальных ограничивающих соглашений // *Современная конкуренция*, № 6(48), с. 20-30.
- Дзагурова Н. Б. (2012). Кооперативные инвестиции и причины недоинвестирования в специфические активы // *Российский журнал менеджмента*, Т. 10, № 4, с. 31-48.
- Дзагурова Н. Б. (2016). Вертикальные ограничивающие соглашения как инструменты повышения привлекательности лотерей, сопряженных с осуществлением кооперативных специфических инвестиций // *Журнал институциональных исследований*, Т. 8, № 2, с. 25-37.
- Дзагурова Н. Б. и Авдашева С. Б. (2010). Современные теоретические подходы к анализу эксклюзивных соглашений и законодательные нормы их регулирования // *Вопросы государственного и муниципального управления*, № 1, с. 69-88.
- Дзагурова Н. Б. и Агамирова М. Е. (2014). Критерии разграничения эгоистических и кооперативных специфических инвестиций // *Журнал институциональных исследований*, Т. 6, № 4, с. 65-76.
- Коуз Р. (1999). Природа фирмы // *Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса*. Т. 2. Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа.

Мэтьюсон Г. Ф. и Уинтер Р. А. (2003). Экономическая теория вертикальных ограничений // *Вехи экономической мысли*, Т. 5. СПб.: Экономическая школа, с. 404–428.

Телсер Л. Г. (2003) Зачем производителям справедливая торговля? // *Вехи экономической мысли*, Т. 5. СПб.: Экономическая школа, с. 247–279.

Шаститко А. Е., Федулова А. А. и Яковлева Е. Ю. (2010). Регулирование вертикальных ограничений в России // *Экономическая политика*, № 5, с. 42–61.

Caillaud B. and Rey P. (1987). A Note on Vertical Restraints with the Provision of Distribution Services. *Working Paper INSEE and MIT*.

Comanor W. and French III. (1985). The Competitive Effects of Vertical Agreements // *American Economic Review*, no. 75, pp. 539–546.

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

Hart O. (2011). Noncontractible Investments and Reference Points // *NBER Working Paper*, 16929.

Hildebrand D. (2009). The Role of Economic Analysis in the EC Competition Rules, pp. 1–596.

Hovenkamp H. (2005). *The Antitrust Enterprise: Principle and Execution*. Harvard University Press, London. pp. 1–368.

Hovenkamp H. (2010). Harvard, Chicago, and Transaction Cost Economics // *The Antitrust Bulletin*, no. 55(3), pp. 613–662.

Klein B. (2009). Competitive Resale Price Maintenance in the Absence of Free-Riding // *Antitrust Law Journal*, vol. 76, no. 2, pp. 431–481.

Klein B. and Murphy K. (1988). Vertical Restraints as Contract Enforcement Mechanisms // *Journal of Law & Economics*, vol. 31, no. 2, pp. 265–297.

Marvel H. (1982). Exclusive Dealing // *Journal of Law and Economics*, no. 25(1), pp. 1–25.

Marvel H. (2010). Resale Price Maintenance and Resale Prices: Paying to Support Competition in the Market for Heavy Trucks // *Antitrust Bulletin*, no. 55, pp. 79–99.

Marvel H. and McCafferty S. (1984). Resale Price Maintenance and Quality Certification // *Rand Journal of Economics*, no. 15(3), pp. 346–359.

Mason E. S. (1949). The Current Status of the Monopoly Problem in the United States // *Harvard Law Review*, vol. 62, no. 8, pp. 1265–1285.

Mathewson F. and Winter R. (1987). The Competitive Effects of Vertical Agreements: Comment // *American Economic Review*, no. 77, pp. 1057–1062.

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

O'Brien D. (2008). The Antitrust Treatment of Vertical Restraints: Beyond the Possibility Theorems, in Report: The pros and cons of vertical restraints 40.

Rey P. and Stiglitz J. (1995). The Role of Exclusive Territories in Producers' Competition // *Rand Journal of Economics*, no. 26, pp. 431–451.

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

Sherer F. (1983). The Economics of Vertical Restraints // *Antitrust Law Journal*, no. 52, pp. 687–707.

Silcock T. (1938). Some Problems of Price Maintenance // *Economic Journal*, no. 48, pp. 42–51.

Spengler J. (1950). Vertical Integration and Antitrust Policy // *Journal of Political Economy*, no. 53, pp. 347–352.

Steiner R. L. (2004). Exclusive Dealing + Resale Price Maintenance: A Powerful Anticompetitive Combination // *Southwestern University Law Review*, vol. 33, pp. 468–475.

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

Williamson O. (1987). *Antitrust Economics: Mergers, Contracting, and Strategic Behavior*. Basil Blackwell. New York.

REFERENCES

Avdasheva S. B. and Dzagurova N. B. (2010). Vertical restraints, the interpretation in antitrust law. *Voprosy Ekonomiki*, no. 5. pp. 110-122. (In Russian).

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

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

Caillaud B. and Rey P. (1987). A Note on Vertical Restraints with the Provision of Distribution Services. *Working Paper INSEE and MIT*.

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

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

Comanor W. and French III. (1985). The Competitive Effects of Vertical Agreements. *American Economic Review*, no. 75, pp. 539-546.

Dzagurova N. B. (2012). Cooperative Investments and the Reasons for Underinvestment in Relationship-Specific Assets. *Russian Management Journal*, vol. 10, no. 4, pp. 31-48. (In Russian).

Dzagurova N. B. (2016) Voluntary Vertical Restraints as Tools of Reducing Dealers' Risks Associated with Cooperative Relation-Specific Investments. *Journal of Institutional Studies*. vol. 8, no.2, pp. 25-37. (in Russian)

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

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

Hart O. (2011). Noncontractible Investments and Reference Points. NBER Working Paper, 16929.

Hildebrand D. (2009). The Role of Economic Analysis in the EC Competition Rules, pp. 1-546.

Hovenkamp H. (2005). *The Antitrust Enterprise: Principle and Execution*. Harvard University Press, London, pp. 1-368.

Hovenkamp H. (2010). Harvard, Chicago, and Transaction Cost Economics. *The Antitrust Bulletin*, no. 55(3), pp. 613-662.

Klein B. (2009). Competitive Resale Price Maintenance in the Absence of Free-Riding. *Antitrust Law Journal*, vol. 76, no. 2, pp. 431-481.

Klein B. and Murphy K. (1988). Vertical Restraints as Contract Enforcement Mechanisms. *Journal of Law & Economics*, vol. 31, no. 2, pp. 265-297.

Marvel H. (1982). Exclusive Dealing. *Journal of Law and Economics*, no. 25(1), pp. 1-25.

Marvel H. and McCafferty S. (1984). Resale Price Maintenance and Quality Certification. *Rand Journal of Economics*, no. 15(3), pp. 346-359.

Marvel H. (2010). Resale Price Maintenance and Resale Prices: Paying to Support Competition in the Market for Heavy Trucks. *Antitrust Bulletin*, no. 55, pp. 79-99;

Mathewson F. and Winter R. (1987). The Competitive Effects of Vertical Agreements: Comment. *American Economic Review*, no. 77, pp. 1057-1062.

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

O'Brien D. (2008). The Antitrust Treatment of Vertical Restraints: Beyond the Possibility Theorems, in Report: The pros and cons of vertical restraints 40.

- Rey P. and Stiglitz J. (1995). The Role of Exclusive Territories in Producers' Competition // *Rand Journal of Economics*, no. 26, pp. 431-451.
- Rey P. and Tirole J. (1986) The Logic of Vertical Restraints. *American Economic Review*. 1986. no 76. pp. 921-939;
- Sherer F. (1983). The Economics of Vertical Restraints // *Antitrust Law Journal*, no. 52, pp. 687-707.
- Shastitko A. E., Fedulova A. A. and Yakovleva E. U. (2010). The Regulation of Vertical Restraints In Russia. *Economic Politics*, no. 5, pp. 42-61. (In Russian).
- Silcock T. (1938). Some Problems of Price Maintenance. *Economic Journal*, no. 48, pp. 42-51.
- Spengler J. (1950). Vertical Integration and Antitrust Policy. *Journal of Political Economy*, no. 53, pp. 347-352.
- Steiner R. L. (2004). Exclusive Dealing + Resale Price Maintenance: A Powerful Anticompetitive Combination. *Southwestern University Law Review*, vol. 33, pp. 468-475.
- Williamson O. (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *The American Journal of Sociology*, vol. 87, no. 3, pp. 548-577.
- Williamson O. (1987). *Antitrust Economics: Mergers, Contracting, and Strategic behavior*. Basil Blackwell. New York.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЛОТЕРЕЙ, СОПРЯЖЕННЫХ С ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ КООПЕРАТИВНЫХ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ

ДЗАГУРОВА НАТАЛИЯ БОРИСОВНА,

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

Эта публикация продолжает обсуждение темы, поднятой в нашей статье «Вертикальные ограничивающие соглашения как инструменты повышения привлекательности лотерей, сопряженных с осуществлением кооперативных специфических инвестиций». В ней были проанализированы подходы к интерпретации вертикальных ограничивающих соглашений (ВОС), изложенные в (Rey and Tirole, 1986) и (Hansen and Motta, 2015), и намечена возможность альтернативного подхода, а именно, интерпретации ВОС как инструментов повышения привлекательности лотерей, сопряженных с осуществлением кооперативных специфических инвестиций (в вышеназванных работах речь шла о рисках, порождаемых рыночными шоками).

Осуществление кооперативных специфических инвестиций сопряжено с рисками, превосходящими риски, порождаемые эгоистическими специфическими инвестициями. В первую очередь это касается возможного расторжения контракта после того, как специфические инвестиции будут осуществлены (на стадии ex post). Соответственно, путем поддержания стимулов к осуществлению кооперативных инвестиций у партнеров фирмы становится активностью фирмы, нацеленная на понижение их рискованности. Значимую роль при этом играют ВОС, добровольно принимаемые фирмой. Во-первых, ВОС могут выступать как инструменты перераспределения контроля в пользу инвестирующей стороны, что позволяет понизить степень рискованности лотерей, сопряженных с инвестированием в специфические активы. Во-вторых, заключение ВОС может служить элементом сигнализирующей активности, нацеленной на то, чтобы убедить партнеров в добросовестности фирмы (её готовности поддержать сотрудничество с инвесторами на стадии ex post). В-третьих, заключение ВОС, подобных исключительным контрактам, дает гарантии получения инвестировавшими партнерами хотя бы частичной компенсации. Невефицируемость специфических инвестиций лишает партнеров возможности получить компенсацию за их осуществление, альтернативой становится получение компенсации за расторжение исключительного контракта. В-четвертых, рискованность специфических инвестиций понижает и заключение ВОС, ограничивающих возможное перераспределение квазиаренды при сохранении контакта между контрагентами.

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

POSSIBLE WAYS OF INCREASING THE ATTRACTIVENESS OF LOTTERIES ASSOCIATED WITH IMPLEMENTATION OF COOPERATIVE SPECIFIC INVESTMENT

NATALIYA B. DZAGUROVA,

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

The present paper continues the discussion of the theme raised in our preceding paper published in the second issue of JIS this year. The paper contained the analysis of vertical restraints (VR) set out in (Rey and Tirole, 1986) and (Hansen and Motta, 2015). We proposed an alternative approach, namely, the interpretation of VR as a tool for increasing the attractiveness of the lotteries associated with implementation of cooperative specific investments (in the above-mentioned articles the risks associated with market shocks were discussed).

The cooperative specific investments are more risky than the selfish specific investments. First of all, it concerns the possible termination of the contract after a specific investment will be carried out (at ex post stage). The VR voluntarily adopted by the firm play a significant role in strengthening the incentives for cooperative investments of the firm's partners as they decrease the risk coupled with these investments.

Firstly, VR can reduce the riskiness of lotteries associated with investment in specific assets by the redistribution of control in favor of the investing parties

Secondly, VR can be considered as an element of the firm's signaling activity aimed to convince the investing partners in the firm's readiness to continue cooperation at the ex post stage.

Thirdly, the VR, such as exclusive contracts, ensure receiving by the investing partners at least partial compensation (for termination of such contracts).

And only fourthly, VR limit the possible redistribution of quasi-rent between the firm and its partners.

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

JEL: D81, D86.

Эта публикация продолжает обсуждение темы, поднятой в статье «Вертикальные ограничивающие соглашения как инструменты повышения привлекательности лотерей, сопряженных с осуществлением кооперативных специфических инвестиций», опубликованной во втором номере «Журнала институциональных исследований» за 2016 год. В ней мы интерпретировали вертикальные ограничивающие соглашения (ВОС) как инструменты повышения привлекательности лотерей, сопряженных с осуществлением инвестиций в специфические активы.

Основное внимание при этом уделялось особой разновидности специфических инвестиций, а именно, кооперативным специфическим инвестициям (Дзагурова, 2012; Дзагурова и Агамирова, 2014). Осуществление кооперативных специфических инвестиций сопряжено с рисками, превосходящими риски, порождаемые эгоистическими специфическими инвестициями. Эгоистические инвестиции повышают резервную полезность самой инвестирующей стороны, в то время как кооперативные инвестиции позитивно влияют на резервную полезность ее партнера. В результате у последнего может возникнуть желание переключиться на сотрудничество с альтернативными контрагентами, расторгнув контракт с фирмой, инвестировавшей в специфические активы. Этот исход может оказаться

крайне болезненным для инвестировавшей стороны, которая не только не получает «журавля в небе», которого сулило ей сотрудничество с партнером, но зачастую лишается и «синицы в руке», неся потери в резервном уровне полезности.

Итак, степень рискованности лотереи, с которой сталкивается дилер непосредственно зависит от размеров и характера¹ осуществляемых им специфических инвестиций. Чем более кооперативными по своему характеру являются инвестиции дилеров², и чем выше их объем, тем выше *ceteris paribus* вероятность расторжения первоначального контракта и переключения поставщика на сотрудничество с альтернативными дилерами, и, как правило, тем ниже резервная полезность самого инвестора на стадии *ex post*³. Более остро стоит в подобном случае и проблема недоинвестирования, а, соответственно, более важным оказывается и поддержание у дилеров стимулов к осуществлению специфических инвестиций.

В результате поставщики, испытывающие настоящую потребность в расширении объемов кооперативных специфических инвестиций, осуществляемых дилерами, зачастую вынуждены добровольно брать на себя определенные обязательства (заключать ограничивающие их соглашения) с тем, чтобы сделать более привлекательной для дилеров лотерею, сопряженную с инвестированием. Тем самым, заключение ВОС в некоторых случаях может быть обусловлено не давлением со стороны инвестирующей стороны (дилеров), а добровольным «самоограничением» поставщиков, озабоченных отсутствием у дилеров достаточных стимулов к осуществлению специфических инвестиций.

В данной статье мы перейдем к более детальному изложению этого подхода, фокусируя внимание на конкретных направлениях повышения привлекательности лотерей, достигаемого за счет заключения ВОС. Мы не будем ограничиваться рассмотрением только таких разновидностей ВОС, как исключительные территории или установление минимального уровня цены перепродажи, фигурировавших в разобранных в (Дзагурова, 2016) статьях (Rey and Tirole, 1986; Hansen and Motta, 2015). Как будет показано ниже, помимо этих ВОС, очевидным образом повышающих стимулы к осуществлению специфических инвестиций, сходное воздействие могут оказывать и многочисленные иные разновидности ВОС.

Статья имеет следующую структуру. В начальной части дается описание неких базовых понятий, необходимых для обсуждения путей привлечения агента к участию в изначально непривлекательной для него лотерее. Во втором разделе формулируется содержательная постановка проблемы поддержания стимулов к осуществлению кооперативных специфических инвестиций в условиях неопределенности, порождаемой возможным расторжением контракта на стадии *ex post*. Рассмотрение этой стратегии повышения привлекательности лотереи (теоретически возможной, но на практике сталкивающейся с серьезными ограничениями) сменяется в заключительной (третьей) части работы анализом четырех альтернативных направлений деятельности, позволяющих достичь этой же цели. Речь идет о

- 1) перераспределении контроля в пользу дилеров, способствующем понижению степени неопределенности;
- 2) сигнализирующей активности поставщика, нацеленной на формирование у дилера более оптимистических вероятностных ожиданий по поводу поддержания контракта на стадии *ex post*;
- 3) защите интересов инвестирующей стороны в случае расторжения контракта партнером;

¹ Мы полагаем, что специфические инвестиции возможно проранжировать от сугубо кооперативных до сугубо эгоистических инвестиций с нейтральными инвестициями, не влияющими на резервную полезность обеих сторон (т.е. полностью специфическими), посередине. Повышение степени кооперативности означает, тем самым, усиление их воздействия на уровень резервной полезности партнера инвестирующей стороны.

² Простоты ради можно предположить, что увеличение объема кооперативных специфических инвестиций способствует переходу к лотереям, доминируемым в смысле стохастического доминирования второго рода (что, как известно, понижает уровень ожидаемой полезности не склонных к риску агентов).

³ Более подробно об этом сказано в (Дзагурова, 2012; Дзагурова и Агамирова, 2014).

- 4) защите интересов инвестирующей стороны при сохранении контракта (т.е. во внутреннем торге с партнером).

Рассмотрение каждого из вышеперечисленных направлений сопровождается обсуждением конкретных ВОС, которые являются инструментами повышения привлекательности лотерей.

1. Некоторые базовые понятия, необходимые для обсуждения путей привлечения агента к участию в изначально непривлекательной для него лотерее

Опишем понятия, применяемые при анализе поведения агентов в условиях неопределенности, которые в дальнейшем будут использованы нами при содержательном анализе методов противодействия недоинвестированию в кооперативные специфические активы.

Обсуждение лотерей (а именно таким образом, как правило, характеризуются ситуации неопределенности) обычно сопровождается их разграничением на справедливые (англ. *fair*) и несправедливые (англ. *unfair*). Последние, в свою очередь, подразделяются на благоприятные (англ. *favorable*) и неблагоприятные (англ. *unfavorable*) лотереи. Для справедливых лотерей математическое ожидание выигрыша (EW) равно уровню первоначального богатства W_0 : $EW = W_0$, для несправедливых, но благоприятных лотерей выполняется условие: $EW > W_0$, в то время как лотереи несправедливые и неблагоприятные - характеризуются значением EW более низким, чем W_0 .

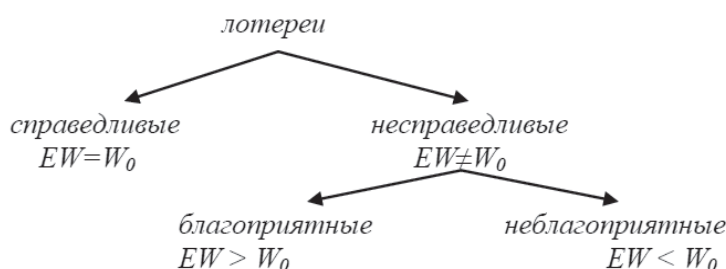


Рис. 1. Справедливые и несправедливые лотереи

Как известно, нейтральный к риску агент⁴:

- с готовностью примет участие в любой благоприятной лотерее и даже будет готов заплатить за возможность участвовать в ней;
- сохранит резервный уровень полезности при участии в справедливой лотерее (т.е. не имеет стимулов от нее отказаться);
- откажется участвовать в несправедливой лотерее, если не получит соответствующую компенсацию.

Размеры компенсации, выплачиваемой нейтральному к риску агенту за участие в неблагоприятной лотерее, должны, как минимум, соответствовать величине так называемой справедливой премии r^* (англ. *a fair premium*). Размер справедливой премии не зависит от отношения экономического агента к риску, он всецело обусловлен тем, каким образом уровень первоначального богатства соотносится с ожидаемым выигрышем:

$$r^* = W_0 - EW.$$

Скорректировав свой доход на величину справедливой премии, агент участвует в справедливой лотерее, поскольку он обладает суммой денег, равной математическому ожиданию выигрыша.

⁴ Для которого линейной является функция Бернулли $u(W)$, характеризующая зависимость полезности агента от уровня богатства, которым он располагает.

При несклонности или склонности агента к риску⁵ благоприятность лотереи и её привлекательность для агента перестают быть тождественными понятиями. Исключениями являются заведомая непривлекательность неблагоприятных лотерей для агентов-рискوفобов, которые отвергают даже справедливые лотереи, и заведомая привлекательность благоприятных лотерей для агентов-рискфилов, готовых платить даже за участие в справедливых лотереях. Во всех прочих ситуациях однозначность отсутствует: привлекательными, т.е. обеспечивающими уровень полезности не ниже резервного, являются

- для не склонного к риску агента - не все благоприятные лотереи;
- а для агента, склонного к риску, – не все неблагоприятные лотереи.

Иначе говоря, компенсация за участие в лотерее может потребоваться как не склонным, так и склонным к риску агентам, при этом рискфобам эта компенсация может выплачиваться и за участие в благоприятных играх.

В дальнейшем мы не будем касаться лотерей, обеспечивающих агенту получение как минимум резервного уровня полезности: $Eu(L) \geq u^R$. Наше внимание будет всецело сконцентрировано на лотереях, не являющихся привлекательными для дилера, а, соответственно, требующих от поставщика некоторой активности, коль скоро он хочет, чтобы дилер принял в них участие.

Рисковое вознаграждение. При несклонности или склонности агента к риску размер минимальной компенсации, которую необходимо выплатить агенту, состоит из двух частей: справедливую премию следует скорректировать на величину так называемого рискового вознаграждения (англ. *a risk loading*).

Для *рискфоба* - величина рискового вознаграждения, обычно обозначаемого l , соответствует той минимальной компенсации, которую необходимо выплатить с тем, чтобы получить его согласие на участие в справедливой лотерее.

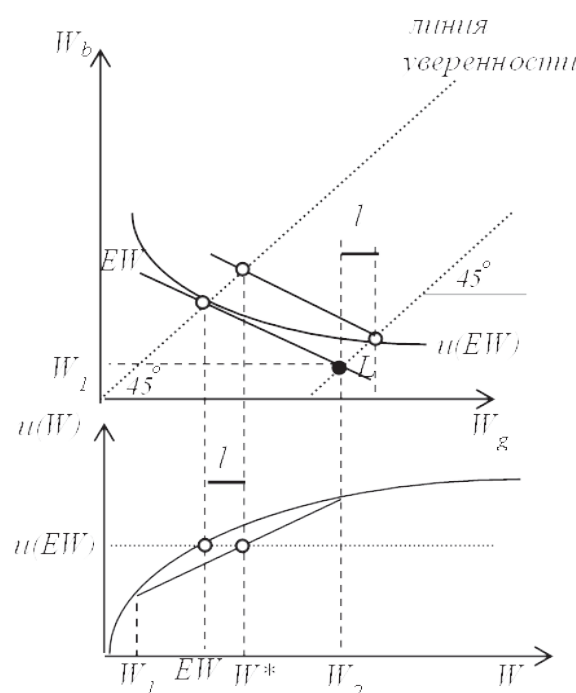


Рис. 2. Рисковое вознаграждение l

⁵ В первом случае функция Бернулли является вогнутой, а во втором – выпуклой.

Комментарий к графику, приведенному в верхней части рис. 2. По осям на графике откладываются так называемые условные блага (англ. *contingent commodities*) - денежные суммы W (*Wealth*), которыми индивид располагает при выпадении различных «состояний мира» (Good и Bad). Агент, изначально располагающий некоторой суммой денег, согласится принять участие в справедливой лотерее, т.е. лотерее с таким же ожидаемым выигрышем, если он получит в качестве компенсации сумму, как минимум равную l , что равноценно увеличению на эту же величину выигрышей в обоих состояниях мира. Точка, соответствующая предлагаемой агенту лотерее L (черная точка), должна быть сдвинута по прямой линии, проходящей под углом 45 градусов к северо-востоку, до момента пересечения с его резервной кривой безразличия $u^R = u(EW)$. Величина этого сдвига, измеренная по любой из осей, соответствует рисковому вознаграждению.

Рисковое вознаграждение – иное название компенсирующей рискованной премии, подобно тому, как «рисковая премия» r , часто упоминаемая при анализе лотерей, есть сокращенное название эквивалентной рискованной премии. Последняя характеризует ту сумму, потеря которой (для агента-рискофоба) эквивалентна необходимости принимать участие в справедливой лотерее, а, соответственно, может интерпретироваться как максимальная плата, которую он готов заплатить за то, чтобы в ней не участвовать: $r = EW - c$.

Иначе говоря, рисковое вознаграждение и рискованная премия представляют собой компенсирующую и эквивалентную вариации дохода (CV и EV). Эти термины часто используются в теории поведения потребителя при оценке различий в уровне полезности двух наборов благ. Различие между уровнями полезности, соответствующими двум кривым безразличия, может быть косвенно оценено как различие в уровне дохода, необходимого для их достижения, т.е. как вариация дохода. При изменении уровня цен (см. рис. 3а), которое приводит к возрастанию уровня полезности с U^0 до U^1 , эквивалентная вариация дохода рассчитывается по начальному уровню цен (пунктирные бюджетные линии), а компенсирующая - по конечному (непрерывные линии).

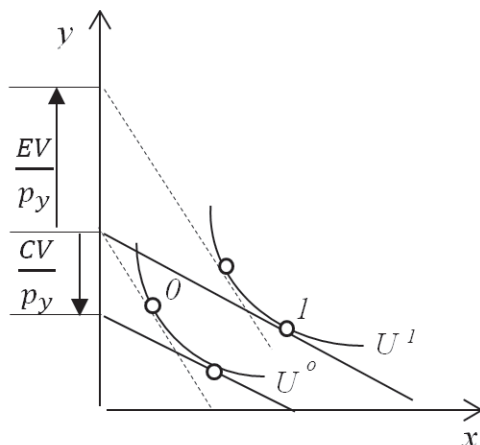


Рис. 3а. Вариации дохода, выделяемые при анализе поведения потребителя

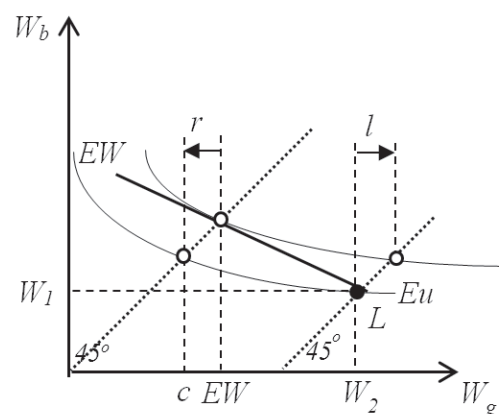


Рис. 3б. Вариации дохода, выделяемые при анализе лотерей (при несклонности агента к риску)

Вариации дохода, сопутствующие не изменению соотношения цен, а замене гарантированного дохода – лотереей (или наоборот) иллюстрируются на рис. 3б и рис. 3в, где по осям откладываются не количества товаров (как на рис. 3а), а условные блага. Соответственно, для выделения компенсирующей и эквивалентной вариаций дохода следует строить не касательные к кривым безразличия, а пересекать их прямыми линиями, проходящими под углом в 45 градусов.

Для рискофоба (см. рис. 3б) эквивалентная рисковая премия $r = EW - c$ характеризует максимальную сумму, которую сам агент готов заплатить с тем, чтобы избежать участия в справедливой лотерее; а компенсирующая рисковая премия l – минимальную компенсацию, которую нужно заплатить агенту с тем, чтобы он дал согласие на участие в ней.

Для рискофила (см. рис. 3в) рисковая премия $r = EW - c$ представляет собой сокращение дохода, эквивалентное лишению возможности участвовать в справедливой игре (минимальная приемлемая компенсация за лишение его этой возможности), а рисковое вознаграждение l интерпретируется как максимальная плата, которую он готов заплатить за допуск к справедливой лотерее.

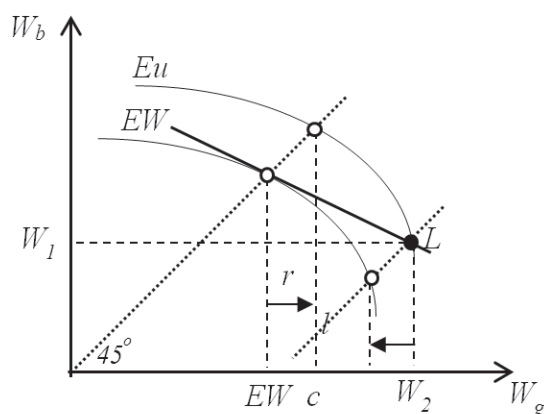


Рис. 3в. Вариации дохода при склонности агента к риску

Вероятностная премия. Согласие не склонного к риску агента на участие в справедливой игре может быть достигнуто двояким образом: за счет выплаты ему компенсации, размер которой соответствует рисковому вознаграждению при сохранении прежних вероятностей их получения, или (при сохранении прежнего уровня выигрышей) путем увеличения вероятности получения лучшего приза. Минимальный прирост вероятности выпадения лучшего приза, который позволяет добиться согласия агента на участие в справедливой лотерее, носит название вероятностной премии (англ. *a probability premium*):

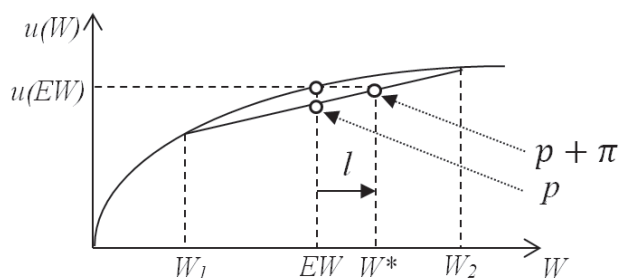
$$u(EW) = (p - \pi)u(W_1) + (1 - p + \pi)u(W_2),$$

где:

p – исходная вероятность выигрыша лучшего приза в справедливой лотерее;

π – вероятностная премия.

Для того, чтобы проиллюстрировать это понятие графически, можно воспользоваться графиком, подобным тому, который изображен в нижней части рис. 2. Только в данном случае нас будет интересовать не разность $l = W^* - EW$, а прирост вероятности выигрыша большего приза, позволяющий достичь той же ожидаемой полезности, что и выплата денежной компенсации, равной рисковому вознаграждению l :

Рис. 4. Вероятностная премия π

Компенсации за участие в несправедливых лотереях. Вернемся к размерам суммарной компенсации за участие в непривлекательной лотерее.

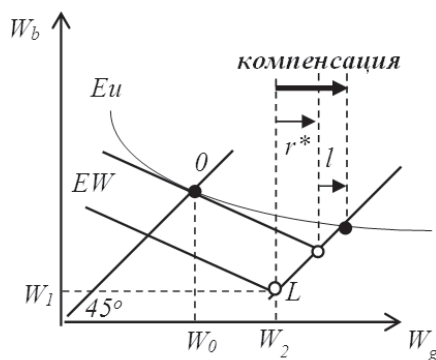
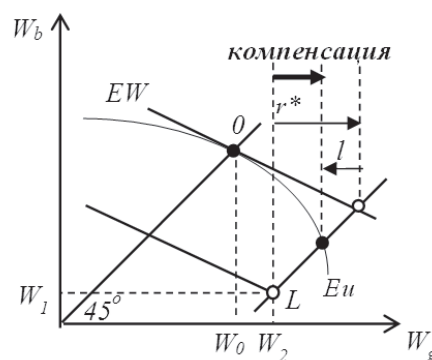
Таблица 1

Компенсации за участие в несправедливых играх
 («+» следует выплатить агенту, «-» он сам готов заплатить)

	Не склонный к риску агент	Склонный к риску агент
Неблагоприятная лотерея	$r^* (+); l (+)$ Неприменно надо компенсировать	$r^* (+); l (-)$? возможно придется компенсировать
Благоприятная лотерея	$r^* (-); l (+)$? возможно придется компенсировать	$r^* (+); l (+)$ Дилер сам готов платить за участие в лотерее

Приведенный ниже рис. 5а иллюстрирует компенсацию, выплачиваемую рискофобу за участие в непривлекательной для него лотерее. Заметим, что сам рискофоб готов максимально заплатить за то, чтобы не участвовать в неблагоприятной лотерее (коль скоро она будет ему навязана) величину, равную сумме справедливой премии и (эквивалентной) рискованной премии $r + r^*$. Но минимальная компенсация, необходимая для того, чтобы он дал свое согласие на участие в ней, равна именно сумме справедливой премии и рискованного вознаграждения $r^* + l$.

На рис. 5б приведена аналогичная иллюстрация для рискофила.

Рис. 5а. Минимальная компенсация за участие в лотерее L для рискофобаРис. 5б. Минимальная компенсация за участие в лотерее L для рискофила

Обсудив размеры компенсаций, которые должны быть выплачены агентам за участие в изначально непривлекательных для них лотереях, перейдем к обсуждению содержательной постановки проблемы. А именно, обратимся к рассмотрению вложений в специфические активы, осуществление которых представляет собой своего рода лотерею, исходы в которой (наряду с действием рыночных шоков) весьма в значительной степени зависят от того, каким образом поведет себя основной партнер инвестирующей фирмы. При этом в первую очередь мы будем обсуждать упоминавшиеся выше кооперативные специфические инвестиции⁶, оказывающие положительный эффект не на резервную полезность инвестора, а на резервную полезность его партнера.

2. Компенсация, выплачиваемая дилеру за принятие рисков, сопряженных с осуществлением кооперативных специфических инвестиций: постановка проблемы

Существуют различные инструменты, позволяющие привлечь дилера к участию в непривлекательной для него лотерее, исход которой зависит от того, продолжится ли сотрудничество с поставщиком на стадии *ex post*. В первую очередь в этом ряду следует упомянуть компенсацию за риск, выплачиваемую дилеру на стадии *ex ante*, т.е. до момента осуществления специфических инвестиций. Её размер зависит от

- 1) отношения агента к риску (он будет тем большим, чем в большей степени дилеры не склонны к риску);
- 2) степени рискованности самой лотереи.

Компенсация, выплачиваемая на стадии *ex ante*, сама по себе является рискованным инструментом поддержания стимулов к осуществлению неконтрактируемых специфических инвестиций для поставщика, опасаясь того, что дилер может просто присвоить эти средства, отказавшись от инвестиций. Допуская, что поставщик может счесть выплату этой компенсации нежелательной, мы, тем не менее, считаем целесообразным обсудить гипотетическую возможность её выплаты как некий исходный вариант, от которого будет удобно переходить к обсуждению альтернативных путей повышения привлекательности лотерей, участие в которых сопряжено с осуществлением кооперативных специфических инвестиций дилерами.

Оговорим несколько существенных предпосылок, на которых базируется последующий анализ.

Отсутствие двойного или обратного морального риска. Мы намеренно абстрагируемся от возможности обратного морального риска (англ. *double-sided moral hazard*), т.е. возможного оппортунизма со стороны дилера, полагая, что предварительная выплата компенсации не может побудить дилера отказаться от инвестирования, присвоив эти средства.

Рассмотрение поведения агентов с различным отношением к риску (в том числе и рискофилов). В дальнейшем мы не будем ограничиваться рассмотрением лишь не склонных к риску дилеров или, как это делается в (Rey and Tirole 1986; Hansen and Motta, 2015).

Трактовка уровня специфических инвестиций как «результата». Под специфическими инвестициями может подразумеваться как уровень расходов, сопряженных с инвестированием в специфические активы (Hart, 1995; Che and Hausch, 1999; Smirnov and Wait, 2004; Zhang and Zhang 2014), так и результат инвестиций, достигнутый в результате понесенных расходов (например, в этом качестве обычно рассматриваются понижение издержек поставщика S , связанных с производством товара, или повышение выручки дилера). Разумеется, второй подход к трактовке специфических инвестиций, которому мы и будем следовать в этой

⁶ Более подробно о кооперативных специфических инвестициях сказано в наших более ранних публикациях (Дзагурова, 2012; Дзагурова и Агамирова, 2014), где можно найти и библиографию работ по этой теме.

работе, предполагает введение функций издержек инвестирования, как это и делается, в частности, в (Segal and Whinston, 2000; de Meza and Selvaggi, 2007; Fumagalli and Motta, 2009).

Учет рыночных шоков (наряду с неопределенностью, вызванной непредсказуемым поведением поставщика на стадии ex post). Анализ неопределенности, порождаемой возможным нарушением контактов между инвестирующей стороной и ее контрагентом, не исключает учета неопределенности внешней среды самим дилером.

Ожидаемая полезность инвестирующей стороны (дилера), которого мы, строя модель, простоты ради, будем полагать несклонным к риску:

$$Eu^B(i) = \pi(i)U(L_{nc}) + (1 - \pi(i))U(L_c) - c(i) + COMP(i),$$

где:

i - кооперативные специфические инвестиции;

$\pi(i)$ - вероятность того, что контракт будет разорван поставщиком на стадии ex post;

индексы nc и c соответствуют ситуациям, когда контракт разорван поставщиком (no cooperation) или же продолжает действовать (cooperation);

$U(L_{nc}) = \int u(W) dF_{nc}(W|i)$ - ожидаемая полезность дилера при разрыве контракта;

$U(L_c) = \int u(W) dF_c(W|i)$ - ожидаемая полезность дилера при сохранении контракта (с учетом его возможных пересмотров этого контракта на стадии ex post);

$c(i)$ - издержки инвестирования, $c' > 0$, $c'' \geq 0$;

$COMP(i)$ - размер компенсации, выплачиваемой дилеру, $COMP' > 0$.

Уровень кооперативных специфических инвестиций и размеры компенсации, которую следует выплачивать дилеру за их осуществление, могут быть определены посредством двухшаговой процедуры Гроссмана-Харта, традиционно применяемой при рассмотрении проблем морального риска.

Сначала решается задача определения того, каким образом минимальная компенсация, которую необходимо выплатить, зависит от уровня осуществляемых им кооперативных специфических инвестиций:

$$MinCOMP(i)$$

$$Eu^B(i) = U_R^B$$

где: U_R^B - резервный уровень полезности дилера на стадии ex ante.

На второй стадии поставщик выбирает уровень кооперативных специфических инвестиций i^* , который является предпочтительным с той точки зрения, что он максимизирует разность между его выигрышем от специфических инвестиций во внутреннем торге $B_c(i)$ и компенсацией, выплачиваемой дилеру:

$$i^* = \operatorname{argmax}_i [B_c^S(i) - COMP(i)]$$

Воздействие уровня специфических инвестиций на функции распределения $F_c(W|i)$ и $F_{nc}(W|i)$

В дальнейшем мы будем предполагать, что чем выше уровень кооперативных специфических инвестиций, тем более благоприятным в смысле стохастического доминирования второго рода является распределение выигрышей дилера $F_c(W|i)$ и, напротив, менее благоприятным является распределение $F_{nc}(W|i)$. Иначе говоря, большие объемы кооперативных специфических инвестиций позволяют фирмам легче переносить рыночные шоки в сотрудничестве с основным поставщиком и тяжелее – в его отсутствие.

Тем самым, при увеличении уровня инвестиций выигрыш дилера от сохранения сотрудничества с поставщиком

$$[U(L_c) - U(L_{nc})] = \int u(W) dF_c(W|i) - \int u(W) dF_{nc}(W|i)$$

становится более значительным (первое слагаемое растет, второе – сокращается).

Воздействие уровня специфических инвестиций на вероятность
расторжения первоначального контракта

Для эгоистических специфических инвестиций, при прочих равных, верно утверждение, что чем выше их уровень, тем ниже вероятность расторжения контракта партнером инвестирующей стороны (расторгнув контракт, он лишает себя возможности присвоения части все возрастающей квазиренды).

Однако обратное не будет верно для кооперативных инвестиций. При кооперативном характере инвестиций все зависит от того, как соотносятся между собой выигрыши поставщика (простоты ради, будем полагать его нейтральным к риску) во внешнем и во внутреннем торге, поскольку при увеличении уровня инвестиций они растут одновременно. Поставщик выигрывает во внешнем торге, поскольку именно он является получателем выигрыша от кооперативных специфических инвестиций. Он также улучшает и свои позиции во внутреннем торге. Причиной тому служит как увеличение позитивного эффекта от инвестиций, так и выгодное ему разнонаправленное изменение уровней резервных полезностей сторон.

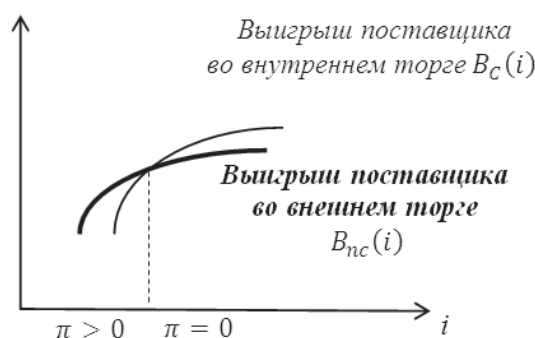


Рис. 6. Воздействие уровня кооперативных специфических инвестиций i на вероятность разрыва первоначального контракта поставщиком (партнером инвестирующей стороны)

Если полагать, что торг между партнерами на стадии *ex post* опирается на наблюдаемые участниками уровни их резервных полезностей, то может оказаться, что, начиная с некоторого уровня кооперативных специфических инвестиций, поставщику становится невыгодно разрывать контракт. Проблема состоит в том, что достижению этого уровня могут препятствовать опасения дилера, связанные с тем, что его выигрыш и при сохранении контракта окажется недостаточным для того, чтобы оправдать предполагаемые инвестиции.

3. Вертикальные ограничения, добровольно принимаемые поставщиком, как инструмент, альтернативный выплате компенсации дилерам

Стремясь избежать выплаты компенсации дилерам за принятие риска, сопряженного с осуществлением кооперативных специфических инвестиций, поставщики могут воспользоваться альтернативными способами поддержания стимулов к осуществлению кооперативных специфических инвестиций. Речь идет о ВОС, заключаемых между поставщиками и дилерами, причем, заключаемых по инициативе самого поставщика. Эти ВОС могут выполнять следующие функции, нацеленные на повышение привлекательности лотереи, порождаемой осуществлением специфических инвестиций:

во-первых, перераспределять контроль в пользу дилеров, снижая степень неопределенности;

во-вторых, сигнализировать об отсутствии у поставщика намерения расторгнуть контракт на стадии *ex post* и, тем самым, формировать у дилеров более благоприятные вероятностные ожидания;

в-третьих, гарантировать определенный уровень компенсации при расторжении контракта поставщиком;

в-четвертых, гарантировать определенный уровень выигрыша при сохранении контракта (т.е. во внутреннем торге), выступая защитой от перераспределения квазиаренты в пользу поставщика.

Функции ВОС как альтернативного инструмента поддержания стимулов к осуществлению кооперативных инвестиций

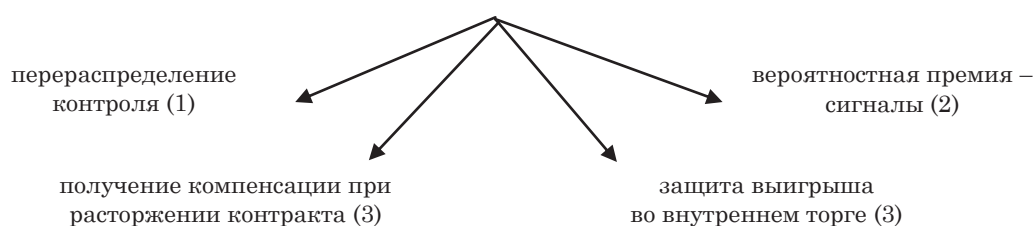


Рис. 7. Функции ВОС как альтернативных инструментов поддержания стимулов к осуществлению кооперативных инвестиций

(1) Перераспределение контроля.

На приведенном ниже рис. 8 процесс перераспределения контроля иллюстрируется на диаграмме Эджворта, по горизонтальной оси которой откладываются деньги, а по вертикальной – контроль. Полагая деньги и контроль экономическими благами, в той или иной степени способными замещать друг друга, изобразим кривые безразличия сторон, имеющие убывающий негативный наклон. Рассмотрим движение вправо-вниз от точки первоначального распределения, т.е. в область Парето-улучшения, ограничиваемую резервными кривыми безразличия поставщика (S) и дилера (B). Оно соответствует перераспределению части контроля, которым ранее располагал поставщик, в пользу дилера при одновременном сокращении размеров выплачиваемой ему денежной компенсации.

Итак, заключая ВОС, поставщики могут перераспределять в пользу дилеров контроль, тем самым понижая риски, с которыми для них может быть чревато поведение поставщика. Как следствие этого, уменьшаются и размеры компенсации, которую поставщику требуется выплатить дилеру с целью обеспечения желаемого объема специфических инвестиций.

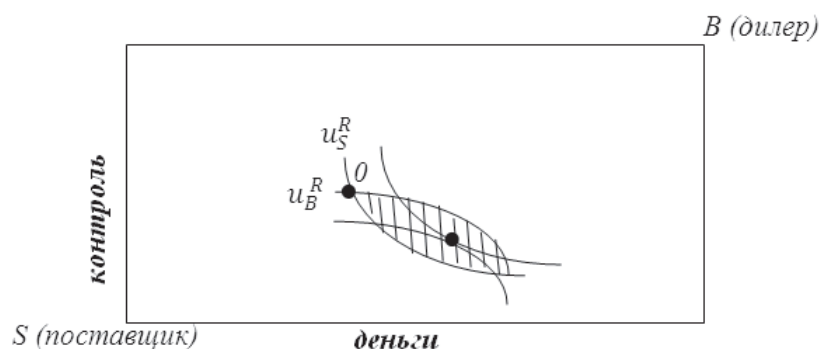


Рис. 8. Перераспределение контроля между поставщиком и дилером

Этот подход позволяет трактовать в качестве инструмента сокращения неопределенности не только соглашения исключительной дистрибуции (в частности, исключительные территории, на обсуждении которых фокусируется (Hansen and Motta, 2015), но и прочие разновидности ВОС, заключение которых имеет своим результатом перераспределение контроля в пользу дилера.

Таблица 2

**Соглашения, предполагающие частичную передачу
контроля в руки дилеров**

Исключительные территории (англ. <i>exclusive territory</i>)	Дилер становится монопольным продавцом продукции поставщика на данной территории
Соглашения о неконкуренции (англ. <i>non-compete obligations</i>).	Соглашения о неконкуренции не лишают фирму права сотрудничать с прочими контрагентами. Они лишь предполагают, что фирма обязуется осуществлять определенную долю продаж через «основного» контрагента. Иначе говоря, поставщик обязуется направлять не менее X% от общего объема продаж своему «основному» покупателю.
Отказ в покупках (англ. <i>refusal to buy</i>)	Среди прочего может подразумевать возможность частичного или полного ограничения покупок в рамках действия уже подписанного контракта.
Соглашения, устанавливающие ограничения на максимальный/минимальный объем продаж (англ. <i>quantity rationing/forcing</i>).	

(2) Сигналы.

Если ранее мы обсуждали ВОС в контексте действий поставщика, направленных на понижение степени неопределенности, с которой сталкивается дилер, то теперь мы обратимся к той роли, которую ВОС могут играть в качестве сигнала. Трактовка ВОС как элемента сигнализирующей активности не нова, но традиционно ВОС (исключительное дилерство, рекомендованные цены (RRP⁷), минимальные цен перепродажи (RPM⁸) или же гарантии лучшей цены (BPG⁹) рассматривались как сигнал качества или статуса товара, отправляемый дилером и нацеленный на конечных потребителей (Levy, 2004; *Vertical Restraints for On-line Sales, 2013; Vertical Restraints: New Evidence from a Business Survey, 2016*).

Мы попытаемся рассмотреть ВОС с несколько иной точки зрения, а именно, как сигнал поставщика, адресованный дилеру. Этот подход также уже встречался в экономической литературе: сходная постановка обсуждается в (Lafontaine, 1993), где франчайзер, не обладающий устоявшейся репутацией, отправляет сигнал франчайзи, предлагая ему условия контракта с высокими роялти, т.е. контракт, в котором получаемые им поступления находятся в сильной зависимости от того, насколько успешно функционирует предприятие франчайзи. Поставщик, уверенный в успешности продаваемой им франшизы, пытается вселить эту уверенность во франчайзи, предлагая ему контракт, распределяющий риск между ними. Эта политика может служить сигналом «качества» не столько товара, сколько самого поставщика (впрочем, одно не исключает другого), поскольку она невыгодна «некачественным» поставщикам, предлагающим мало доходную франшизу. Мы будем придерживаться сходной логики, рассматривая попытки поставщика повлиять на вероятностные ожидания дилера. Различие связано с содержанием сигнала, поскольку в нашей постановке им являются намерения поставщика по поводу сотрудничества с дилером на стадии *ex post*. Готовность поставщика заключить ВОС, добровольно взяв на себя определенные обязательства, служит сигналом о его принадлежности к категории «качественных» агентов, не

⁷ RRP - recommended retail prices.

⁸ RPM - resale price maintenance.

⁹ BPG - best-price guarantees.

предполагающих воспользоваться уязвимым положением дилера после осуществления им кооперативных специфических инвестиций. ВОС невыгодны поставщику, намеревающемуся расторгнуть контракт с дилером после получения позитивного эффекта от его инвестиций, поскольку их расторжение сопряжено со штрафными санкциями (более подробно описываемыми ниже - в пункте (3)), что позволяет трактовать готовность поставщика заключить эти соглашения как сигнал его добрых намерений.

Стремление поставщика «выявить свой тип», зарекомендовав себя как партнера, не предполагающего разрывать контракт на стадии *ex post*, объясняется теми выигрышами, которые он может получить, повлияв на вероятностные ожидания дилера, а именно, повысив вероятность, которую дилер приписывает выпадению благоприятного исхода. Иначе говоря, речь идет о том, что отправка сигнала позволяет поставщику предоставить дилеру вероятностную премию, выступающую в качестве субститута выплачиваемой ему компенсации. Разумеется, гипотеза эта нуждается в эмпирическом тестировании (кстати говоря, не оказавшемся достаточно успешным применительно к сигнализирующей модели, рассмотренной в (Lafontaine, 1993)).

Предлагаемая трактовка ВОС как элемента сигнализирующей активности, возможность которой уже упоминалась в наших более ранних публикациях (Дзагурова и Авдашева, 2010), выглядит более убедительной в контексте обсуждения именно кооперативных специфических инвестиций. Во-первых, они таят в себе более существенные угрозы для дилера, который в случае потери партнера может получать уровень полезности, не достигающий даже резервного уровня (Дзагурова, 2012). При эгоистическом характере инвестиций резервный уровень полезности инвестирующей стороны заведомо возрастает, соответственно, сигнализирующая активность поставщика (измеряемая увеличением вероятности благоприятного исхода) оказывает менее значимое воздействие на уровень ожидаемой полезности дилера.

Эгоистические (Selfish)

$$Eu = p_s u(y) + (1 - p_s) u(X)$$

$$\frac{\partial Eu}{\partial p_s} = u(y) - u(X)$$

Кооперативные (Cooperative)

$$Eu = p_c u(y) + (1 - p_c) u(x)$$

$$\frac{\partial Eu}{\partial p_s} = u(y) - u(x)$$

<

где:

p_s и p_c – вероятности сохранения взаимодействия между партнерами;

y – выигрыш дилера во внутреннем торге (предполагаемый одинаковым вне зависимости от характера специфических инвестиций);

X и x – выигрыши во внешнем торге, $y > X > x$.

(3) *Соглашения, защищающие интересы инвестировавшей стороны при расторжении контракта ее партнером.*

Мы не будем касаться ситуаций, в которых «при неverifiedируемости ряда характеристик контракт может иметь некоторые верифицируемые прокси желательного поведения сторон, что позволяет судам налагать наказания за его нарушение»¹⁰, подробно обсуждаемых в юридической литературе (Gómez, 2006; 2014; *Economic Analysis of the DCFR: The Work of the Economic Impact Group within CoPECL*, 2010; *Contract Law and Economics Encyclopedia of Law and Economics*, 2011; *Economic Analysis of the DCFR*, 2010; Wagner, 2012). Если строго придерживаться предпосылки о неverifiedируемости специфических инвестиций, то основным и наиболее доступным путем защиты выигрышей инвестировавшей стороны при расторжении контракта её партнером является заключение дополнительного соглашения, в качестве которого могут выступать ВОС (например,

¹⁰ См.: (Gómez, 2006. P. 19). Здесь Гомес лишь повторяет в удобном для цитирования виде слова Б. Клейна (Klein, 2000. P. 79).

соглашения о предоставлении исключительных территорий или же соглашения о неконкуренции). Расторжение основного контракта неизбежно влечет за собой расторжение и этих дополнительных соглашений, а на сторону, явившуюся инициатором разрыва отношений, почти автоматически возлагаются штрафные санкции (англ. *termination sanctions*), оговоренные в этих дополнительных соглашениях.

Функции, выполняемые этими штрафными санкциями могут трактоваться несколько шире, чем простая защита привилегий, полученных дилерами, т.е. поддержание устойчивости ВОС.

Во-первых, они могут, по крайней мере, отчасти повышать устойчивость основного контракта, выступая в качестве компонента иных механизмов обеспечения самоподдерживающегося характера *неполного* контракта (более подробно об этом сказано в работах Бенджамена Клейна, в частности в (*Klein, 2000*)). Мы не будем касаться этой темы, полагая, что условие участия для дилера, не делающего специфических инвестиций, выполняется изначально.

Во-вторых, (и это существенно ближе к теме нашей статьи) речь может идти о том воздействии, которое штрафные санкции оказывают на привлекательность лотерей, сопряженных с кооперативными специфическими инвестициями, а соответственно, и стимулы к их осуществлению. В данном случае акцент делается не столько на том, что сокращение выигрышей, получаемых поставщиком от его оппортунистического поведения, делает расторжение контракта несколько менее вероятным, сколько на том, что возрастание выигрыша инвестирующей стороны в «плохом» состоянии мира повышает ожидаемую полезность дилера от участия в лотерее, сопряженной со специфическими инвестициями. Речь идет всего лишь о стремлении поставщика изначально несколько «подсластить пилюлю», поддержать резервную полезность инвестирующей стороны, которая может оказаться тем ниже, чем больше объем её кооперативных специфических инвестиций. Более того, готовность поставщика согласиться на выплату более существенных штрафов также может трактоваться как элемент сигнализирующей активности. Тем самым, введение штрафных санкций за расторжение ВОС (неизбежно сопутствующего расторжению основного контракта) должно оказывать позитивное воздействие на уровень специфических инвестиций, осуществляемых дилером.

(4) *Соглашения, защищающие выигрыши инвестирующей стороны во внутреннем торге.*

Мы не будем подробно рассматривать этот пункт, поскольку он (в отличие от предшествующих) не имеет отчетливой специфики, связанной с рассмотрением именно кооперативных специфических инвестиций: речь идет о взаимодействии партнеров, продолжающемся и после осуществления специфических инвестиций. Но, тем не менее, мы полагаем уместным сделать некоторые замечания, касающиеся этой темы.

При сохранении сотрудничества между сторонами на стадии *ex post* опасность представляет (1) вымогательство партнера (поставщика), лишаящее инвестировавшую сторону значительной части квазиренды, и/или (2) фрирайдерство конкурентов, приводящее к потере части выигрышей от предоставления предпродажных услуг¹¹. Поскольку инвестиции, обеспечивающие предоставление предпродажных услуг также зачастую являются специфическими по своему характеру, то эти двоякие по своей природе риски влекут за собой недоинвестирование, которое в значительной своей части носит сугубо специфический характер, т.е. является недоинвестированием в специфические активы.

Обсуждению этой темы, а также роли ВОС в противодействии недоинвестированию посвящено бесчисленное множество работ. В частности, авторы старой, но не утратившей своей актуальности статьи (*Klein and Murphy, 1988*)

¹¹ Этой последней угрозы мы не касались до сих пор.

обращают внимание на то, что ВОС не способны предотвратить фрирайдерство непосредственно, т.е. сами по себе. Например, установление минимальной цены перепродажи, ослабляя ценовую конкуренцию между дилерами, в то же самое время способно гарантировать обеспечение должного объема предпродажных услуг «только при принятии крайне нереалистичной предпосылки о том, что предоставление этих услуг является единственной областью неценовой конкуренции дилеров» (*Klein and Murphy, 1988. P. 266*). Клейн и Мёрфи предлагают иное (альтернативное версии Лестера Телсера (*Telser, 1960*)) объяснение того, каким образом ВОС способны противодействовать проблеме недоинвестирования. Они полагают, что значимую роль в этом играет то обстоятельство, что ВОС обеспечивают получение дилерам поток денежных доходов. Действительно, выигрыши дилеров увеличиваются за счет:

- получения ими статуса исключительного (по сути, монопольного) дистрибьютора или дистрибьютора с особым предпочтительным статусом;
- гарантий на оговоренные объемы поставок;
- установления минимального уровня цен перепродажи и пр.

Стремление получить доступ к этим денежным потокам оживляет конкуренцию между дилерами и ведет, в конечном счете, к росту предпродажных услуг в ходе взаимодействия дилера с конечными покупателями (или покупателями в следующем звене цепочки поставок). При этом одновременное предоставление исключительной территории и установление минимальной цены перепродажи защищает от понижения качества услуг, которым могла бы быть чревата конкуренция на рынке с заданным минимумом цены. Это объясняется долгосрочными соображениями (в частности, риском лишиться статуса исключительного дистрибьютера), как нельзя лучше вписывающимися в логику рассмотрения повторяемых игр.

Разумеется, повторяемые взаимодействия облегчают борьбу с недоинвестированием: угроза полного разрыва отношений (или разрыва лишь отношенческого контракта при сохранении лишь формального контракта (*Baker, Gibbons and Murphy, 2002*)) способна дисциплинировать партнеров, способствуя достижению кооперативного исхода, но далеко не всегда реальное взаимодействие сторон вписывается в рамки повторяемых игр. Подход Клейна и Мёрфи, делающий акцент на том, что их оказание будет стимулировать конкуренцию между дилерами, выглядит очень логично. Однако следует иметь в виду, что оказание предпродажных услуг, действительно осуществляемое в рамках каждого периода взаимодействия, сопряжено с значительными специфическими инвестициями, зачастую носящими однократный характер и приуроченными к началу взаимодействия между сторонами. В подобных условиях центральным является не вопрос о целесообразности оказания услуг, решаемый в начале каждой стадии, а изначально оцениваемая целесообразность осуществления специфических инвестиций.

Рассматривая эту проблему с подобной точки зрения, мы можем следовать уже изложенному нами ранее подходу, в соответствии с которым поток доходов, генерируемый ВОС (в данном случае – при сохранении контракта между партнерами), может расцениваться как инструмент повышения привлекательности лотерей, сопряженных с инвестированием в специфические активы.

Заключение

Предложенный подход к рассмотрению ВОС как соглашений, не «навязываемых» фирме ее «вертикальным» партнером, а сугубо добровольных, не может не опираться на обсуждение причин, порождающих такое «самоограничение». В этой работе мы попытались наметить несколько направлений, следуя которым, возможно дать подобные объяснения. Все они (хотя и в различной степени) связаны со стремлением поставщика усилить стимулы дилеров к осуществлению специфических инвестиций, сделав лотерею, с которой сопряжено инвестирование,

более привлекательной для дилеров. Особый акцент сделан в работе на обсуждении рисков, сопряженных с осуществлением специфических инвестиций, носящих кооперативный характер.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

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

Дзагурова Н. Б. (2012). Кооперативные инвестиции и причины недоинвестирования в специфические активы // *Российский журнал менеджмента*, Т. 10, № 4, с. 31-48.

Дзагурова Н. Б. (2016). Вертикальные ограничивающие соглашения как инструменты повышения привлекательности лотерей, сопряженных с осуществлением кооперативных специфических инвестиций // *Журнал институциональных исследований*, Т. 8, № 2, с. 25-37.

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

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

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

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

Che Yeon-Koo and Hausch D. (1999). Cooperative Investments and the Value of Contracting // *The American Economic Review*, vol. 89, no. 1, pp. 125-147.

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

de Meza D. and Selvaggi M. (2007). Exclusive Contracts Foster Relationship-Specific Investment // *The RAND Journal of Economics*, vol. 38, no. 1, pp. 85-97.

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

Fumagalli C. and Motta M. (2009). A Simple Theory of Predation. CEPR Discussion Papers 7372, C.E.P.R. Discussion Papers.

Gómez F. (2006). Compensation after Termination of Long-Term Distribution Contracts: An Economic Perspective of EU Law. (http://www.indret.com/pdf/390_en.pdf – Дата обращения: 21.10.2016).

Gómez F. and Gili-Saldaña M. (2014). Termination as a Remedy in the Common European Sales Law: A Law and Economics Approach // *European Review of Contract Law*, vol. 10, no. 3, pp. 331–364.

Hansen S. and Motta M. (2015). Vertical Exclusion with Endogenous Competition Externalities. (<http://www.econ.upf.edu/~shansen/exclusion.pdf> – Дата обращения: 11.10.2016).

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

Klein B. (2000). The Role of Incomplete Contracts in Self-Enforcing Relationships // *Revue d'Economie Industrielle*, no. 92, pp. 67-80.

Klein B. and Murphy K. (1988). Vertical Restraints as Contract Enforcement Mechanisms // *Journal of Law and Economics*, vol. 31, no. 2, pp. 265-297.

Lafontaine F. (1993). Contractual Arrangements as Signaling Devices: Evidence from Franchising // *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 9, no. 2, pp. 256-89.

Levy S. (2004). Best-Price Guarantees as a Quality Signal. MPRA Paper. (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1692272 – Дата обращения: 29.10.2016).

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

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

Smirnov V. and Wait A. (2004). Timing of investments, holdup and total welfare // *International Journal of Industrial Organization*, vol. 22, no. 3, pp. 413-425.

Vertical Restraints for On-line Sales. OECD Policy Roundtables, 2013. (<http://www.oecd.org/competition/VerticalRestraintsForOnlineSales2013.pdf> – Дата обращения: 01.11.2016).

Vertical Restraints: New Evidence from a Business Survey (2016). (https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/511332/Final_report_on_vertical_restraints_240316.pdf – Дата обращения: 01.11.2016).

Wagner G. (2012). Termination and Cure Under the Common European Sales Law: Avoiding Pitfalls in Contract Remedies (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2083049 – Дата обращения: 21.10.2016).

Zhang J. and Zhang Y. (2014). Sequential investment, hold-up, and strategic delay. *Research Collection School of Economics*. (http://ink.library.smu.edu.sg/soe_research/1472/ – Дата обращения: 21.10.2016).

REFERENCES

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

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

Che Yeon-Koo and Hausch D. (1999). Cooperative Investments and the Value of Contracting. *The American Economic Review*, vol. 89, no. 1, pp. 125-147.

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

de Meza D. and Selvaggi M. (2007). Exclusive Contracts Foster Relationship-Specific Investment. *The RAND Journal of Economics*, vol. 38, no. 1, pp. 85-97.

Dzagurova N. B. (2012). Cooperative Investments and the Reasons for Underinvestment in Relationship-Specific Assets. *Russian Management Journal*, vol. 10, no. 4, pp. 31-48. (In Russian).

Dzagurova N. B. (2016). Voluntary Vertical Restraints as Tools of Reducing Dealers' Risks Associated with Cooperative Relation-Specific Investments. *Journal of Institutional Studies*, vol. 8, no. 2, pp. 25-37. (In Russian).

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

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

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

Fumagalli C. and Motta M. (2009). A Simple Theory of Predation. CEPR Discussion Papers 7372, C.E.P.R. Discussion Papers.

Gómez F. (2006). Compensation after Termination of Long-Term Distribution Contracts: An Economic Perspective of EU Law. (http://www.indret.com/pdf/390_en.pdf – Access Date: 21.10.2016).

Gómez F. and Gili-Saldaña M. (2014). Termination as a Remedy in the Common European Sales Law: A Law and Economics Approach. *European Review of Contract Law*, vol. 10, no. 3, pp. 331–364.

Hansen S. and Motta M. (2015). Vertical Exclusion with Endogenous Competition Externalities. (<http://www.econ.upf.edu/~shansen/exclusion.pdf> – Access Date: 11.10.2016).

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

Klein B. (2000). The Role of Incomplete Contracts in Self-Enforcing Relationships. *Revue d'Economie Industrielle*, no. 92, pp. 67–80.

Klein B. and Murphy K. (1988). Vertical Restraints as Contract Enforcement Mechanisms. *Journal of Law and Economics*, vol. 31, no. 2, pp. 265–297.

Lafontaine F. (1993). Contractual Arrangements as Signaling Devices: Evidence from Franchising. *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 9, no. 2, pp. 256–89.

Levy S. (2004). Best-Price Guarantees as a Quality Signal. MPRA Paper. (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1692272 – Access Date: 29.10.2016).

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

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

Smirnov V. and Wait A. (2004). Timing of investments, holdup and total welfare. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 22, no. 3, pp. 413–425.

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

Vertical Restraints for On-line Sales. OECD Policy Roundtables, 2013. (<http://www.oecd.org/competition/VerticalRestraintsForOnlineSales2013.pdf> – Access Date: 01.11.2016).

Vertical Restraints: New Evidence from a Business Survey (2016). (https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/511332/Final_report_on_vertical_restraints_240316.pdf – Access Date: 01.11.2016).

Wagner G. (2012). Termination and Cure Under the Common European Sales Law: Avoiding Pitfalls in Contract Remedies (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2083049 – Access Date: 21.10.2016).

Zhang J. and Zhang Y. (2014). Sequential investment, hold-up, and strategic delay. *Research Collection School of Economics*. (http://ink.library.smu.edu.sg/soe_research/1472/ – Access Date: 21.10.2016).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ В X- И Y-ЭКОНОМИКАХ*

КИРДИНА СВЕТЛАНА ГЕОРГИЕВНА,

*доктор социологических наук,
заведующая сектором эволюции социально-экономических систем,
Институт экономики РАН, г. Москва,
e-mail: kirdina777@gmail.com*

В статье предпринята попытка применить принцип методологического институционализма и положения теории институциональных матриц, прежде всего о структуре X- и Y-экономик, к анализу процессов воспроизводства общественного богатства. Фактически мы идем вслед за Марксом и другими представителями классической политической экономии, которые выделяли в этом процессе воспроизводство общественных отношений. В модели экономического воспроизводства Маркса, с одной стороны, различал собственно движение благ (продуктов, работ, услуг) в их вещественном и денежном выражении и, с другой стороны, институциональные и социальные формы, опосредующие это движение в конкретных типах обществ. Это важнейшее, на наш взгляд, понимание двойственного характера экономических отношений (отмеченное позже в работах Карла Полаanyi и др.) до сих пор зачастую игнорируется в современных исследованиях. Также в статье обосновано положение о том, что выполненный Марксом анализ воспроизводства касался лишь одного частного случая – капиталистической экономики, которую мы относим к экономикам Y-типа. В отношении X-экономик аналогичный анализ воспроизводственных процессов по марксовской модели не проводился. В статье впервые показано, что в X- и Y-экономиках воспроизводство благ опирается на различные структуры экономических институтов. В качестве внешней причины, определяющей различие складывающихся институтов, предполагаются различия в климатических условиях. В доказательство этого предположения представлены результаты статистических эмпирических расчетов. Также показано, что действие комплекса различных институтов приводит к различным пропорциям в воспроизводственной сфере. Как пример, сопоставляются данные сравнительного анализа валового накопления основного капитала в странах с моделями преимущественно X- и Y-экономик.

Ключевые слова: теория воспроизводства; теория институциональных матриц; X- и Y-экономики; институциональная теория; воспроизводство основного капитала.

INSTITUTIONAL ORGANIZATION OF ECONOMIC REPRODUCTION IN X- AND Y-ECONOMIES

SVETLANA G. KIRDINA,

*Institute of Economics,
Russian Academy of Sciences, Moscow,
e-mail: kirdina777@gmail.com*

* Исследование выполнено в рамках государственного задания по теме «Теория переключающегося воспроизводства и ее адаптация к разным типам социально-экономических систем», проект № 0166-20140013.

The paper attempts to apply the principle of methodological institutionalism and the theory of institutional matrices, particularly the latter's concept of the structure of X- and Y-economies, to the analysis of the processes of economic reproduction. In fact, we follow Marx and other scholars of classical political economy who in these processes identified the associated reproduction of social relations. In the reproduction model of Karl Marx he, on the one hand, identified movement of goods (products, works, services) in their real and monetary forms and, on the other hand, institutional and social arrangements that facilitate this movement in specific types of societies. The paper develops the idea that, over time, this insight about the dual nature of economic relations (supported later by Karl Polanyi and others) has been the neglected and lost sight of, until now. We also argue that Marx made his analysis of economic reproduction in respect of only one particular case – a capitalist economy, which we describe as the Y-type economy. With respect to the X-economies, a similar analysis of economic reproduction processes in accordance with Marx's model has not been carried out. This paper is the first one, in which we show that economic reproduction of goods in the X- and Y-economies is based on different structures of economic institutions. An external cause, influencing the difference between the prevailing economic institutions, is assumed to be differences in climatic conditions. The results of empirical statistical calculations are presented as proof of this assumption. It is also shown that indicators of economic reproduction differ in proportion between different institutional frameworks. As an example, results of the comparative analysis of capital accumulation in X- and Y-economies are presented, supporting the main conclusions of the paper.

Keywords: Marxian theory of economic reproduction; the institutional matrices theory; X- and Y-economies; institutional theory; reproduction of fixed assets.

JEL: B52, E00, E11, H54.

Введение: Теория общественного воспроизводства сегодня¹

На наш взгляд, сегодня мы наблюдаем очевидный экономический парадокс. В чём он состоит? С одной стороны, обусловленность экономических процессов идеологическими, военными, институциональными, политическими факторами в мире повсеместно растёт и не вызывает сомнений. С другой стороны, политическая экономия как наука, изучавшая экономику именно с позиций ее «вписанности» в социальные и политические процессы, отесняется все дальше и дальше от экономического теоретического мейнстрима².

Вряд ли это справедливо и правильно. Задача статьи состоит в том, чтобы вернуться к тем положениям классической политэкономии, которые по-прежнему актуальны и важны с практической точки зрения, но находятся «на периферии» научного внимания. Попробуем посмотреть на них новым взглядом в свете последних достижений в области институциональной теории. В политэкономии нас будет интересовать теория общественного воспроизводства, в которой аккумулированы важнейшие, на наш взгляд, представления классиков о закономерностях экономического развития.

¹ В 2013 г. в «Journal of Institutional Studies (Журнале институциональных исследований)» была опубликована статья М. В. Бодрикова «Институциональные основания классической политической экономии» (Бодриков, 2013. С. 13-35). В ней впервые были подняты вопросы интерпретации понятий теории общественного воспроизводства применительно к иным, не рассмотренным К. Марксом, типам экономик, а именно к экономикам «неторговых обществ». Мы в значительной мере опираемся на выводы указанной статьи и продолжаем обсуждение поднятой В. М. Бодриковым темы.

² Возражения, что бывшая политэкономическая тематика представлена сегодня в ряде новых наук – от экономической социологии до конституционной экономики, – не вполне справедливы. В них утеряна характерная для классической политической экономии системность, «изучение экономики в целостности ее внутренних взаимосвязей и конкретном историко-институциональном контексте» (Бодриков, 2013. С. 14). Поэтому мы согласны с тем, что «не опровержение, а дальнейшее развитие основных положений классической школы должно было составить дальнейшую задачу науки» (Булгаков, 2006. С. 176).

В наиболее полной форме они отражены в марксовой (опиравшейся на достижения предшественников) теории воспроизводства³, объясняющей процесс воспроизводства общества в материальном и социальном отношении. До сих пор, спустя 130 лет после публикации ее основ во II томе «Капитала» К. Маркса, она во многом сохраняет свою теоретическую актуальность и признана одним из выдающихся его достижений. Однако в последующие годы теория воспроизводства (как и лежащая в ее основе теория стоимости) была, пожалуй, одним из наименее разрабатываемых направлений богатого теоретического наследия Маркса. Этому способствовало несколько причин, о которых уже неоднократно писали многие исследователи его творчества.

Одно из препятствий связано с тем, что марксовы разработки в этой сфере носили неоконченный характер. Работавший после смерти Маркса над изданием II и последующих томов «Капитала» его друг и соратник Фридрих Энгельс отмечал трудности работы над не всегда структурированными и порой непонятными ему рукописными набросками Карла Маркса (*Басовская и Венедиктов, 2007*).

Как была представлена в «Капитале» экономическая часть теории воспроизводства? В отношении капиталистического способа производства ее основу составляет воспроизводство капитала в его физическом и социальном смыслах. Базируясь на трудовой теории стоимости, Маркс, как известно, 1) выделил и проанализировал основные одновременно сосуществующие стадии воспроизводственного цикла - производство, распределение, обмен и потребление, - эти стадии отражают специфику условий, факторов и результатов производства и образуют эндогенный механизм развития экономики; 2) выявил необходимые пропорции межотраслевого (в разрезе I и II подразделений) движения капитала в его денежной, товарной и производительной формах, обеспечивающие полную реализацию общественного продукта; 3) представил числовые модели простого и расширенного воспроизводства, заложив тем самым основы дальнейшего моделирования экономического роста. Однако «черновой характер» (по выражению М. Блауга) глав, посвященных анализу простого и, особенно, расширенного воспроизводства, как и содержащиеся в них необъяснённые Марксом противоречия, затрудняют восприятие и, особенно, дальнейшее развитие его положений. Также отмечается некоторая политическая ангажированность экономических текстов Маркса, направленных на доказательство «теории трудовой стоимости» и вытекающей отсюда идеи необходимого свержения частной капиталистической собственности, что порой мешало автору проводить свой анализ беспристрастно. Декларированный им самим принцип диалектического материализма, предполагающий переход от открытия сути явлений к анализу проявлений в реальности, в теории воспроизводства Маркс реализовать не успел, ограничившись условными примерами.

Другая причина непопулярности воспроизводственного подхода связана с маржиналистской традицией неоклассической экономики, занявшей лидирующие позиции в экономической теории с конца XIX века. Она, как следует из названия, опирается на иные, по сравнению с марксовой теорией стоимости, постулаты, в частности, категории предельной полезности и предельной производительности. На их основе и соответствующих им концепций спроса и предложения, цены, издержек производства, заработной платы и др. выстроена стройная, опирающаяся на характерный математический аппарат экономическая теория. Именно она составляет современный экономический мейнстрим, во многом альтернативный классической политэкономии.

Сегодня различные аспекты теории экономического воспроизводства разрабатываются в обособляющейся от ортодоксального неоклассического мейнстрима *гетеродоксальной экономике*, к которой относят марксизм,

³ Очевидно, с этим могут не согласиться, например, последователи тех классиков политэкономии (например, Давида Рикардо), которые разрабатывали несколько иные схемы воспроизводства.

сраффианскую экономику, разработки с применением эволюционного, институционального подходов и др. Классификация гетеродоксальных направлений дана в работе известного американского экономиста-гетеродокса Фрэда Ли (*Lee, 2008*). А самого Маркса многие гетеродоксы признают одним из предшественников всего гетеродоксального направления в экономике (*O'Hara, 2000; Marx, Veblen, and the Foundations of Heterodox Economics..., 2015*)⁴.

Однако, если теория общественного воспроизводства, при всей ее незавершенности и противоречивости, носила у Маркса системно-исторический характер (*Ходжсон, 2003*), то современные исследователи обращаются, как правило, лишь к определенным сторонам этой большой теории. Это связано не столько с отсутствием сопоставимых с Марксом гениальных фигур, сколько с развитием разделения научного труда и углублением тех тем, которые более 100 лет назад в работах Маркса были представлены ещё в синкретическом виде.

Например, известны разработки в области теории воспроизводства, для которых характерно преимущественно «материальное прочтение экономических процессов и физическое измерение затрат и результатов» (*Бодриков, 2013. С. 28*). Причем данный подход представлен как среди приверженцев Маркса (*Basu, 2014; Diaz and Velasco, 2016; Fine, 2012; Olsen, 2015; Passarella, 2017*), так и у последователей иных направлений классической политэкономии. Так, продолжением марксистской традиции являются разработки в области «новой теории воспроизводства» российского ученого В. И. Маевского и его коллег. Ими предлагается новая версия марксовой теории, учитывающая неизученный ранее переключающийся режим воспроизводства (*Маевский, 2012; 2014; Маевский и Малков, 2013; Маевский, Малков и Рубинштейн, 2016*). Наряду с теоретическими исследованиями, авторы предлагают оригинальные, апробированные на реальной статистике математические модели расширенного воспроизводства, базирующиеся на альтернативных, по сравнению с мейнстримом, исходных предпосылках. Аналогичный «материально-вещественный» фокус характерен для работ из ядра конкурирующей с марксистской неорикардиянской экономической теории (*Kurz and Salvadori, 2005*), возрожденной в том числе в трудах Пьеро Сраффы и его последователей. При указанном подходе в центре внимания экономистов находятся процессы движения материальных и финансовых потоков, обеспечивающие посредством замкнутых кругооборотов капитала общественное воспроизводство экономики. Такую концентрацию внимания лишь на материальных аспектах М. В. Бодриков охарактеризовал как «крайнюю форму овеществленного представления общественных отношений» (*Бодриков, 2013. С. 28*), при которой за рамками анализа остаются характерные для классической традиции исторический и институциональный контексты⁵.

Другая сторона теории общественного воспроизводства, развиваемая современными исследователями, связана с марксовой интерпретацией воспроизводственного процесса как процесса присвоения капиталом прибавочной стоимости за счет эксплуатации наемного труда. В этом случае внимание последователей Маркса фокусируется на анализе классовых отношений и «судеб капитализма» (*Beyond Marx..., 2013; Contemporary Capitalism..., 2010*). Вот что писал по этому поводу австралийский ученый Фил О'Хара в своей работе «Современные принципы неортодоксальной политической экономии»:

⁴ Мы не рассматриваем здесь изучение воспроизводственных процессов вне традиций классической политической экономии. Например, тот «воспроизводственный подход на микроуровне» в рамках эволюционной экономики, когда в качестве предмета исследования выступают механизмы воспроизводства рутинных процессов хозяйственной деятельности (*Нельсон и Уинтер, 2002*). В этой и других эволюционных теориях микроуровня, как отмечает С. Ю. Глазьев, были получены нетривиальные результаты, объясняющие некоторые закономерности эволюции экономических систем, включая механизмы генерирования и распространения инноваций (*Глазьев, 2016*), но их авторы не задавались целью рассмотрения воспроизводственных процессов на мезо- и макро-уровнях.

⁵ Справедливости ради следует отметить, что в неявном виде институциональный контекст присутствует в отмеченных концепциях. Другое дело, что он принимается неизменным, а меняется лишь поведение рассматриваемых экономических субъектов и величин стоимостей, которыми они оперируют.

«Марксисты» всегда уделяли особое внимание историческому развитию экономических систем, классовому неравенству, а также производству и обращению прибавочного продукта через кругооборот общественного капитала. Популярные работы М. Добба, П. Суизи, Э. Мандела, П. Барана и других заложили в XX в. основу для возрождения и дальнейшего развития марксизма. Разные группы марксистов создали совсем непохожие друг на друга направления исследования динамики капитализма и его альтернатив. Р. Вольф и С. Резник, например, сосредоточились на различиях между фундаментальными классовыми процессами, связанными с производством прибавочного продукта, и процессами распределения результатов прибавочного труда.... В журналах «Review of Radical Political Economics», «Capital and Class», «Science and Society» и «Rethinking Marxism» было опубликовано множество работ по марксизму» (О'Хара, 2009. С. 38), посвященных этим аспектам. Таким образом, анализ классовых противоречий, вытекающий из несправедливых пропорций разделения стоимости необходимого и прибавочного продуктов, продолжает оставаться одним из наиболее развиваемых направлений марксовской теории общественного воспроизводства.

При анализе развития политической экономии нельзя обойти вниманием общеизвестный факт – не одно десятилетие марксистская политэкономия была популярной в СССР и других социалистических странах. Но в то время, как полагают, она не получила достаточного творческого развития, поскольку учение марксизма в целом «превратилось в светскую форму религиозного сознания» (Медведев и Медведев, 2007. С. 166), оставаясь застывшей идеологической догмой.

Что касается первых десятилетий уже постсоветского периода, то они характеризовались почти полным забвением политэкономии в вузах и исследовательских институтах. Место политэкономии было занято курсами и разработками в области неоклассической экономики.

Однако в последние годы в России наблюдается возрождение интереса к политической экономии, «королеве общественных наук», по выражению Пола Самуэльсона. Об этом свидетельствуют создание в 2011 г. Международной политэкономической ассоциации стран постсоветского пространства, а также проведение под ее эгидой международных политэкономических конгрессов (г. Москва, 2012 и 2015 гг.). Как следует из материалов этих конгрессов, актуализация воспроизводственного подхода была заявлена в качестве одного из драйверов развития политической экономии в современном мире. Было отмечено, что последовавшая за финансиализацией глобальной экономики повсеместная реиндустриализация заставляет западных и отечественных экономистов «обратить внимание на необходимость включения в сферу исследований экономической теории процессов производства» (Бочко, Татаркин и Берсенёв, 2015. С. 32). Но пока, на наш взгляд, большинство последователей советской политэкономии, придерживающиеся марксистского воспроизводственного подхода, хотя и склонны подчеркивать роль теории воспроизводства для современного экономического анализа (Ларшина, 2015; Нешиной, 2016), по-прежнему не уделяют достаточного внимания конкретному развертыванию ее основных положений.

Одной из недостаточно разработанных теоретических проблем является приложение общей модели воспроизводства общественного богатства к определенным типам обществ и экономик, принятие во внимание исторических контекстов их развития и складывающихся институтов. Хотя построение таких конкретных моделей экономики, как пишет М. В. Бодриков, является «подлинными предметом и методом классической политической экономии» (Бодриков, 2013. С. 15). В настоящей статье представлена попытка решения этой амбициозной задачи. При этом мы опираемся не только на известные разработки в области теории стоимости, но также на собственные проведенные ранее исследования в области теории институциональных матриц и методологических оснований современной экономической теории.

Помимо введения, статья состоит из двух разделов и заключения. В первом разделе мы попробуем показать, что предположение о двойственном характере стоимости отражает понимание процесса общественного производства в единстве его материально-вещественного и институционального контекстов. Маркс представил лишь один из типов этого контекста – меновые экономики, или Y-экономики (Кирдина, 2004). Мы продолжим логику Маркса применительно к воспроизводственным процессам в X-экономиках, которые для Маркса не были объектом анализа. Опираясь на принцип методологического институционализма, мы представим воспроизводственную систему в обоих типах экономик как систему институтов, регулирующих движение благ по всей воспроизводственной цепочке. Во втором разделе рассмотрены основные факторы, определяющие характер и специфику складывающихся институтов, в том числе и в воспроизводственной системе. Представлены некоторые доказательства в пользу так называемой «географической гипотезы», при которой историческая специфика институтов определяется влиянием географических, прежде всего, климатических условий в ареале возникновения устойчивых государств. Будет показано, как в разных странах, в зависимости от условий и внешних вызовов, складываются неодинаковые институты, обеспечивающие устойчивое воспроизводство экономических благ, и соответственно, различные пропорции в сфере воспроизводства. В обоснование приведены некоторые данные количественного анализа накопления капитала в X- и Y-экономиках. В заключении обобщаются полученные результаты и предлагаются перспективы дальнейшего институционального анализа воспроизводственных процессов.

1. Двойственный характер стоимости (ценности)⁶, производственные отношения и институты

В воспроизводственной теории Маркса стоимость (ценность) представляет собой свойство благ, отражающее вовлеченность в систему отношений по их производству, распределению, обмену и потреблению (другими словами, в систему производственных отношений) в рамках конкретной модели экономики. Двойственный характер стоимости⁷ связан с тем, что она, с одной стороны, отражает ценность блага для потребителя, а с другой – отражает результат общественных усилий по созданию данного блага. Как отмечает в этой связи Бодриков, «для любого экономического субъекта ценность благ *всегда* имеет двойственный характер, объединяя в себе потребительскую и сравнительную (альтернативную) стороны, из которых вторая количественно выражает первую» (Бодриков, 2013. С. 25).

Потребительная стоимость благ (в товарной экономике речь идет о товарах) характеризует их «физическую привлекательность», способность удовлетворять определенные человеческие потребности. Она является результатом конкретного, по Марксу, труда. Потребительная стоимость служит одновременно и *качественной* характеристикой блага, она означает, что то или иное благо представляет интерес для участников экономической деятельности. *Количественная* сторона стоимости, в

⁶ В настоящей статье мы будем в основном пользоваться конвенциональным термином «стоимость», хотя, как известно, *ценность* является более точным переводом Марковского понятия *Wert* (нем.), о чем еще в 1909 г. писал М. И. Туган-Барановский. Но сложившуюся русскоязычную традицию уже невозможно изменить. Однако не будем забывать о том, что «стоимость» как *Wert*, по Марксу, ни в коей мере не может быть понята как «издержки» (*Kosten* – нем.), хотя в русском языке такое понимание стоимости широко распространено.

⁷ К. Маркс показал, что наличие у товара двух свойств – потребительной стоимости и относительной меновой стоимости – объясняется двойственным характером труда товаропроизводителя, в котором Маркс выделял конкретный и абстрактный труд. Абстрактный труд, в ходе которого происходит соизмерение результатов конкретного труда, при товарном производстве проявляется через обмен и находит свое выражение в форме меновой стоимости, что отражает общественный характер труда. Приведение конкретных видов труда к абстрактному и создание тем самым возможности для их соизмерения – объективный процесс, проявляющийся в каждом из бесчисленных актов обмена, т. к. в товарных экономиках именно в обмене все виды труда приравниваются друг к другу. Таким образом, меновая стоимость, в которой соизмеряются затраты абстрактного труда – это специфическая экономическая категория, присущая *лишь* товарному производству, и она отражает определённые присущие таким обществам производственные отношения.

которой воплощается абстрактный труд, имеет относительный, сравнительный характер. Поскольку «абстрактный труд – историческая категория, отражающая общественные условия существования ... производства»⁸, то относительная стоимость формируется в результате движения благ по всей воспроизводственной цепочке (производство – распределение – обмен – потребление), присущей тому или иному способу производства. Ее величина определяется правилами учета усилий участников воспроизводственного процесса при создании блага. Другими словами, количественная, относительная характеристика благ получает свою определенность только в контексте всей системы экономических воспроизводственных отношений. Когда основу транзакций на всех стадиях воспроизводства составляет обмен, количественная сторона стоимости представлена так называемой меновой формой стоимости⁹ – именно эта форма была подробно проанализирована Марксом. Мы согласны с Бодриковым, который, опираясь на труды Смита, Рикардо, Милля и Маркса, доказывает, что «(М)еновая ценность определяется в классической политэкономии как относительная характеристика обмениваемых благ, получающая свою определенность только в контексте всей системы товарного обращения... В свою очередь, последняя присуща конкретной исторической форме экономического устройства общества» (Бодриков, 2013. С. 23). Относительная стоимость (независимо от ее исторической формы) представляет собой экономическую оценку потребительских свойств, или меру измерения полезности благ.

Процессы воспроизводства осуществляются в пространстве и времени. Другими словами, они распределены по территории и не осуществляются одновременно в одной точке. Поэтому возникает объективная необходимость создания устойчивых правил, которые обеспечивают пространственно-временное перемещение благ между производителями и потребителями с целью обеспечения непрерывности и возобновляемости воспроизводственного цикла.

В отмеченной выше статье М. В. Бодриков обращает внимание на различное понимание ценности благ в маржиналистской и политэкономической традиции. В маржиналистской теории субъективной полезности «(Ц)енность благ, как и экономический характер их, не зависит от человеческого хозяйства и его общественной формы» (Менгер, 2005. С. 127, см. 25). Соответственно, способность производимых благ к обмену признается изначально заданной и рассматривается как внутреннее свойство благ. В отличие от этого, в классической политэкономии категория стоимости (ценности) выступает свойством исторической формы общественных отношений (Маркс, 1988–1989. Т. 3. С. 891). Поэтому сравнительная ценность (вторая сторона стоимости), в отличие от потребительной стоимости, определяется как относительная характеристика движущихся в экономике благ, получающая свою определенность лишь в контексте всей воспроизводственной, определенным образом институционализированной, системы отношений. Эта система отражает экономическое устройство общества и представлена в его базовых экономических институтах. Если среди них доминируют институты обмена (Y-экономики), то сравнительная относительная стоимость благ определяется в ходе обмена между частными собственниками и может быть представлена в виде меновой стоимости, исследованной Марксом. Если в системе экономических институтов общества доминируют институты редистрибуции (X-экономики), то относительная стоимость благ определяется в ходе движения благ в иерархически организованной редистрибутивной системе.

⁸ См.: (<http://www.esperanto.mv.ru/Марксизм/ДвойственныйХарактерТруда>).

⁹ Строго говоря, отождествление мены с ее торговой (рыночной) формой – обменом, не всегда справедливо – вспомним жилищные «обмены» советского времени, которые, по сути представляли собой натуральные мены. Однако классическая политэкономия не рассматривала иные формы меновой стоимости кроме тех, которые возникали в процессе торговых (рыночных) обменов.

В этом смысле мы в очередной раз согласны с позицией Бодрикова, который указывает на то, что общая теория двойственности экономического расчета справедлива для всех типов экономик (Бодриков, 2013. С. 23). Действительно, «экономическое воспроизводство общества осуществляется не только на основе рыночных механизмов»¹⁰. С этой точки зрения классическая концепция двойственной стоимости *товара*¹¹ является лишь частным случаем и историческим следствием этой общей теории для торговых (товарных) экономик, тщательно исследованных классиками политэкономии.

В обоснование нашей позиции покажем историческую логику возникновения и развития этой двойственности. Во-первых, экономические отношения начинают требовать *согласования интересов* участников хозяйственной деятельности, когда основная масса необходимых для существования благ производится не отдельными индивидуумами для себя, а за пределами их индивидуальных хозяйств. Таким образом, возникает качественное свойство блага – потребительная стоимость, поскольку благо должно представлять интерес для участников экономических процессов. Одновременно формируется запрос на количественную оценку этого блага (относительная форма стоимости) с целью получения его в свое распоряжение. Это – исходный пункт возникновения двойственного характера стоимости общественных благ. Во-вторых, согласование порой противоречивых экономических интересов является необходимым *условием движения благ* по всем стадиям воспроизводственного процесса. В чем выражается согласование интересов, «запускающее» воспроизводственный цикл? Движение благ оказывается возможным, когда согласованы *пропорции встречных материально-вещественных и денежных потоков* во всем стадиям воспроизводственного цикла. Согласование этих пропорций предполагает своим условием принятие на общественном уровне признанных всеми участниками экономической деятельности *правил формирования* воспроизводственных пропорций, функционирование поддерживающих эти правила *институтов*. Если эти пропорции устанавливаются в условиях институтов частной собственности, обмена и др. базовых институтов рыночной Y-экономики, то имеет место «меновой союз лиц» (по А. Смит), разделяющих эти правила и следующих им при определении количественных пропорций движения благ в воспроизводственном процессе. В этом смысле меновая форма стоимости, описанная Марксом, отражает институциональное содержание такого типа экономики и всего социума.

В X-экономике складывается иная система институтов, обслуживающих воспроизводственные процессы. Среди них институт верховной условной собственности, кооперации, X-эффективности и др. (подробнее см. (Кирдина, 2004; 2014)). Они регулируют систему пропорций движения благ в воспроизводственном процессе, основанную на относительной стоимости иного рода (не меновой). Здесь количественные соотношения ценности благ определяются на основе иной «методики» учета общественных усилий по их созданию. Покажем это на практическом примере. Земельный участок может находиться в частной (в модели Y-экономики) или условной верховной (в модели X-экономики) собственности. В первом случае использование участка другим частным собственником потребует возмещения собственнику земли упущенной им выгоды при самостоятельном использовании. Соответственно, в системе воспроизводственных пропорций цена земли (в которой воплощается меновая форма стоимости), будет иметь существенное значение. Во втором случае земля рассматривается как ресурс, доступный для пользования также теми, кому она не передана в условное владение верховным уровнем управления. Точнее сказать, что условием владения землей является ее доступность к использованию иными субъектами (например, любой может прийти в лес, набрать грибов и продать их на рынке, присвоив полностью полученный доход).

¹⁰ См.: ([https://en.wikipedia.org/wiki/Reproduction_\(economics\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Reproduction_(economics))).

¹¹ Под товарами, как известно, понимаются блага, выступающие предметом обмена, где действует механизм купли-продажи.

Если это пользование предполагается безвозмездным, то расходы по использованию земли экономическим субъектом не включаются в воспроизводственный процесс, что приводит к иным пропорциям общественного воспроизводства. Другой пример представляют отношения в сфере потребления тепло- или электроэнергии. При доминировании модели Y-экономики производители энергии – частные собственники – самостоятельно определяют цену для потребителя в зависимости от своего уровня издержек по производству и доставке электроэнергии. В условиях X-экономики цена формируется не только производителями, но и под влиянием извне в зависимости от реализуемой общественной политики. Так, в СССР и России цена для производственных потребителей, как правило, выше, чем для населения. Очевидно, что различия учета издержек в обеих моделях экономики приводят и к разным воспроизводственным пропорциям.

К сожалению, специфика относительной формы стоимости (как и природа денег) в нерыночных экономиках до сих пор тщательно не исследована. Несмотря на многочисленные попытки теоретиков политэкономии социализма разобраться в этом вопросе, их разработки не получили своего логического завершения и не создали консенсусного, то есть разделяемого основной массой исследователей, знания. Мы надеемся, что эта публикация послужит стимулом необходимого развития исследований в этом направлении.

Характерным для воспроизводственных процессов и в том, и в другом типе экономик является то, что экономические субъекты ориентируют свои производственные возможности не на собственные устремления, а на потребности окружающего их общества. Соответственно, принимая решения о приобретении или отчуждении (равно как о потреблении и сбережении), они опираются не на шкалу своих субъективных оценок, а на общественную систему пропорций, возможную по причине существования относительной формы стоимости, выделенной Марксом. Отношения людей по поводу воспроизводства общественного богатства Маркс определил как производственные отношения. Формой объективизации производственных отношений в ходе движения благ являются институты, они возникают на стадии перехода общества от состояния *Gemeinschaft* к состоянию *Gesellschaft*¹². Институты формируют экономическое устройство общества и выступают регуляторами человеческого поведения в хозяйственной сфере. Вряд ли справедливо предположение ортодоксальной экономической теории о том, что объективные отношения между людьми движимы их субъективными интересами (Блауг, 1994. С. 248) и не зависят от историко-институциональных условий. С нашей точки зрения, классическая политэкономия стояла на более реалистичных позициях, поскольку придавала социальному и институциональному контексту важнейшее значение, которое учитывала в своем анализе.

Как отмечает в этой связи М. В. Бодриков (Бодриков, 2013. С. 19), «в каждый данный исторический период форма организации производства благ и воспроизводства его условий подчинена институциональной структуре общества, которая и устанавливает «порядок, в соответствии с которым» произведенный продукт «естественным образом распределяется между различными классами и группами людей в обществе» (Смит, 2007. С. 65)».

Возвращаясь к Марксовой теории воспроизводства, покажем, какого рода институциональная структура подразумевалась в его исследовании. При анализе выделенных им стадий воспроизводства будем опираться на принцип методологического институционализма (Кирдина, 2013). Он означает, что наше внимание будет направлено на выявление институтов и их специфику, обеспечивающих реализацию соответствующих процессов. При этом мы будем

¹² По Ф. Тённису, *Gemeinschaft* (традиционное общество, община) и *Gesellschaft* (современное общество) отличаются тем, что в первом господствуют личные, персонифицированные отношения, в то время как во втором типе общества определяющее значение имеют формальные правила, нормы и институты.

использовать положения теории институциональных матриц (Кирдина, 2014 [2001]), или X-Y-теории, а именно - представления об институциональной структуре X- и Y-экономик.

Табл. 1 иллюстрирует наш подход и результаты его применения.

Таблица 1

**Реконструкция экономических институтов, обслуживающих
проанализированные Марксом стадии общественного воспроизводства**

Функции экономических институтов	Стадии процесса воспроизводства			
	Производство	Распределение	Обмен	Потребление
Движение благ	Обмен (купля-продажа)	x	Обмен (купля-продажа)	x
Закрепление благ	Частная собственность	Частная собственность	Частная собственность	Частная собственность
Взаимодействие экономических агентов	Конкуренция	Конкуренция	Конкуренция	x
Организация труда	Наемный труд	Наемный труд	x	x
Сигналы обратной связи (виды эффективно- сти)	Максимизация прибыли - Y- эффективность	x	Максимизация прибыли - Y-эффективность	x

Можно видеть, что в левом столбце представлены функции экономических институтов, а в клетках таблицы – институты, реализующие указанные функции на выделенных и проанализированных Марксом стадиях общественного воспроизводства. Использована классификация институтов в теории X- и Y-экономик.

На первоначальной стадии каждого воспроизводственного цикла – обычно ею считают **производство** – факторы производственной деятельности соединяются для создания необходимого обществу продукта. В условиях частной (капиталистической по Марксу) собственности их соединение происходит на основании актов обмена в условиях конкуренции за необходимый ресурс и преследует цель (в условиях расширенного воспроизводства) создания прибыли. Рабочая сила нанимается на время производства в виду того, что работники являются ее собственниками. В таблице мы отметили все эти институты, регулирующие данную стадию воспроизводственного процесса.

На стадии **распределения** происходит разделение созданного всем обществом экономического продукта, дохода, прибыли по соответствующим «адресам». Это распределение определяется собственностью основных участников процесса воспроизводства на его основные факторы - средства труда, предметы труда и труд. Маркс рассматривал две группы собственников – капиталистов, или владельцев средств производства, и работников, или владельцев рабочей силы. Институциональной основой описанного Марксом распределения созданного экономического продукта являются институт частной собственности, определяющий порядок закрепления благ за участниками производства, конкуренция за производственные ресурсы и рабочие места, а также институт наёмного труда, определяющий специфику организации труда в Y – экономике. Три этих института и указаны в столбце, соответствующем стадии распределения.

Обмен в схеме Маркса – это система общественных отношений, связывающих основных участников воспроизводственного процесса в процессе доступа к созданным на предыдущей фазе благам. Это стадия движения общественного продукта, в ходе которой произведенные продукты и услуги (у Маркса речь идет о товарах) доставляются основным субъектам экономической деятельности – капиталистам и рабочим в марксистской классификации. В ходе обмена в связи с общественным разделением труда и барьерами в виде частной собственности необходимые продукты поступают во владение экономическим субъектам при встречной передаче результатов своего труда и при посредничестве денег. В ходе обменов конкурирующие участники преследуют цели получения прибыли в ходе транзакций. Поэтому регулирование этой стадии воспроизводственного процесса осуществляется институтами обмена (купли-продажи), частной собственности, конкуренции и максимизации прибыли.

На заключительной стадии воспроизводственного цикла – **потреблении** – результаты полученных в результате обмена благ используются для удовлетворения потребностей участников производства, как производственных, так и непроизводственных. Товар (как форма существования благ в рыночной экономике) на этой фазе исчезает. Поэтому его надо производить снова, что приводит к возобновлению воспроизводственного цикла. При этом очевидно, что в ходе потребления как конечной стадии предыдущего цикла должны быть созданы условия для новой фазы – производства новых товаров. На фазе потребления процесс «замыкается» в каждой из групп обособленных собственников, поэтому его осуществление опирается на институт частной собственности. Каждый из классов – капиталисты и рабочие – самостоятельно создает «внутри себя» предпосылки, обеспечивающие начало следующей воспроизводственной фазы.

Таким образом, применение институционального подхода к анализу воспроизводственных схем Маркса показывает, что в поле его рассмотрения находилась конкретная модель капиталистической экономики. С точки зрения теории институциональных матриц она воплощает лишь один из возможных типов экономической структуры, а именно структуру Y-экономики. Рассмотрение иного типов экономических структур не являлось задачей Маркса¹³. До сих пор специфика двойственного характера стоимости (ценности) в широко распространенных X-экономике продолжает оставаться *terra incognita* и служит вызовом живущим в таких экономике ученым.

2. Причины становления институциональных структур и их следствия: «географическая гипотеза» и воспроизводственные пропорции

Почему институциональная организация воспроизводственных процессов в X- и Y-экономике происходила по-разному? Почему сформировались и стали устойчиво доминировать разные институциональные комплексы? При ответе на этот вопрос мы продолжаем следовать логике Маркса и опираться на его материалистическое понимание истории. С этой целью представим результаты проверки так называемой «географической гипотезы», которая с начала 2000-х гг. обсуждается в работах институционалистов (обзор по этой теме см. (Кирдина, 2016)). Однако, несмотря на активизацию дискуссии, до сих пор – и в этом мы согласны с Д. П. Фроловым, – пространственная укоренённость институтов, как и процесс их укоренения, редко принимаются во внимание и являются, соответственно, мало изученными (Фролов, 2015. С. 16). Поэтому, на наш взгляд, будет интересно познакомить читателей с результатами проекта «Климат и институциональные матрицы», осуществленного сотрудниками Центра эволюционной экономики Института экономики РАН в 2014-2015 гг. в сотрудничестве с коллегами из других академических институтов¹⁴.

¹³ Указанием на то, что Маркс осознавал «невсеобщность» характера исследуемых им экономических систем, служат его заметки о так называемом «азиатском способе производства» и специфике отношений собственности в неевропейских государствах. Анализ позиции Маркса по этому вопросу представлен в (Кирдина, 2014. С. 108).

¹⁴ В работе приняли участие сотрудники Института экономики РАН: завсектором С. Г. Кирдина (руководитель проекта), м.н.с. А. И. Волинский, м.н.с. И. Л. Кирилюк, м.н.с. М. С. Круглова, к.э.н., ст.н.с. А. А. Рубинштейн, а также к.б.н.,

Таблица 2

Средние значения климатических показателей в странах с доминированием X- и Y-экономик

Показатели	«Холодные» X-страны*	Y-страны***	«Жаркие» X-страны**	В среднем по всем странам (65)	Достоверность разбиения (критерий Фишера)
Пострадавшие от бедствий, %	1.9	0.1	1.3	0.9	0,0040
Пострадавшие от засухи, чел. на 100 000 чел.	27	8	49	33.5	0,0381
Пострадавшие от наводнений, чел. на 100 000 чел.	78	7	38	30	0,0042
t °C за год	6.4	9.3	23.1	16.2	<0,0001
t °C_октябрь	8.1	9.8	23.6	16.9	<0,0001
t °C_ноябрь	0.4	5.4	21.4	13.3	<0,0001
t °C_декабрь	-5.6	2.2	19.4	10.5	<0,0001
t °C_январь	-8.2	0.9	18.8	9.4	<0,0001
t °C_февраль	-6.2	1.9	19.9	10.6	<0,0001
t °C_март	0	4.5	21.7	13.0	<0,0001
t °C_апрель	6.6	7.8	23.6	15.9	<0,0001
t °C_май	12.3	11.7	24.9	18.7	<0,0001
t °C_июнь	16.7	14.8	25.7	20.7	<0,0001
t °C_июль	19.6	16.9	25.8	21.8	<0,0001
t °C_август	19.3	16.6	25.8	21.7	<0,0001
t °C_сентябрь	14.7	13.9	25.2	19.9	<0,0001
Осадки_май	87	57	120	93	0,0039
Осадки_июнь	146	60	142	111	0,0050
Осадки_июль	219	57	145	118	0,0003
Осадки_август	194	57	146	116	0,0006
Осадки_сентябрь	131	55	141	107	0,0017
Осадки_октябрь	62	61	134	99	0,0019
Осадки_за_год	1100	760	1328	1089	0,0090
Осадки_амплитуда	194	52	159	121	<0,0001
t_min °C_за_год	1.0	4.6	17.4	11.0	<0,0001

*Холодные X-страны (всего 6): КНР, КНДР, Непал, Республика Корея, Российская Федерация, Япония.

**Жаркие X-страны (всего 34): Боливия, Бразилия, Венесуэла, Вьетнам, Гватемала, Гондурас, Доминиканская Республика, Египет, Индия, Индонезия, Иордания, Ирак, Иран, Камбоджа, Колумбия, Куба, Лаос, Ливия, Малайзия, Мексика, Мьянма, Никарагуа, Пакистан, Парагвай, Перу, Саудовская Аравия, Сирия, Судан, Таиланд, Тунис, Филиппины, Шри Ланка, Эквадор, Эфиопия.

***Y-страны (всего 25): Австрия, Аргентина, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Греция, Дания, Германия, Испания, Италия, Канада, Марокко, Польша, Португалия, Нидерланды, Норвегия, Румыния, США, Турция, Финляндия, Франция, Чили, Швеция, Южно-Африканская Республика.

ст.н.с. А. В. Кузнецова (Институт биохимической физики им. Н. М. Эмануэля РАН) и д.ф.-м.н., в.н.с. О. В. Сенько (Вычислительный центр им. А. А. Дородницына РАН). Ход и результаты работы обсуждались с д.э.н., в.н.с. А. В. Верниковым и действительным членом РАН, д.э.н. В. И. Маевским.

Его цель состояла в том, что бы определить наличие и характер связи между институциональными и географическими факторами. Была собрана статистическая информация о специфике природных условий в 65 странах, которые в сумме производят 90% мирового ВВП. Исходная матрица анализируемых признаков включала 116 исходных и 15 составных показателей для каждой из стран, вошедших в выборку. Характеристика институциональных особенностей стран определялась интегрально – типом доминирующей в государстве институциональной матрицы, и соответственно, экономики - X- или Y-. Расчеты базировались на процедурах интеллектуального анализа данных и оригинальных методах классификации, позволяющих учитывать нелинейный характер связей между признаками¹⁵. В результате многочисленных итераций были отобраны признаки, по которым различие между странами с доминированием X- и Y-экономик оказалось наиболее очевидным и статистически убедительным. Число таких признаков составило 25 (менее одной пятой от общего числа), и все они в той или иной мере отражают климатические особенности территорий. Наиболее полно результаты исследования описаны в (Кирдина, Кузнецова и Сенько, 2015), здесь мы представим их в концентрированной форме (см. табл. 2.).

Наши расчеты показали, что многие оставшиеся за рамками статьи исследованные признаки, такие как обеспеченность минеральными ресурсами, характер освоения территории, обеспеченность ее водными артериями, выход к морям, структура проживающего населения и ряд других, не являются столь же значимыми для институциональной специфики стран, как показатели климата и связанная с ним подверженность территории страны природным катастрофам.

Можно видеть, что так называемые Y-страны располагаются на территориях с мягким климатом. Для них типичны относительно невысокие значения летних температур и умеренно низкие величины зимних. Минимальная среднегодовая температура в них находится на уровне +4.6 градусов Цельсия (при +1.0 в холодных и +17,4 – в жарких X-странах). Показатели влажности также умеренные, при этом осадки относительно равномерно распределены в течение теплых месяцев года (т.е. в период основных сельскохозяйственных работ). О равномерной влажности в течение года свидетельствует и амплитуда осадков – для Y-стран она составляет 52 мм, в то время как для X-стран – более 150 мм. Также Y-страны располагаются в менее рискованной зоне – в них более низкие значения показателей подверженности проживающего в них населения разным природным катастрофам. Для таких стран с умеренным климатом характерно становление и развитие рыночных институтов с присущими им законами конкуренции, обмена и т.п.

Для стран с более суровыми условиями жизни – слишком жаркими или слишком холодными – выживание и развитие оказываются возможными в условиях развертывания институционального комплекса редистрибутивной X-экономики. Очевидно, что производство в сложных климатических условиях является более затратным. Для таких стран становится сложным конкурировать с более «везучими» соседями и на рынках продуктов, и на рынках труда. Институциональным ответом на эти обусловленные неблагоприятным климатом внешние и внутренние вызовы становится формирование комплекса институтов, нацеленных на снижение издержек производства общественного продукта, в том числе и за счет «экономии от масштаба»¹⁶, и создание иных условий экономического воспроизводства. Объективная необходимость централизации и взаимосогласованного использования ресурсов находит свое выражение в институтах условной верховной собственности, кооперации, снижения издержек и др.

Действие различной институциональной организации воспроизводственных процессов в X- и Y-экономике проявляется в различии складывающихся воспроизводственных пропорций. В этой связи обратимся к уже много лет

¹⁵ Подробнее методы анализа представлены в (Кирилюк и др., 2015).

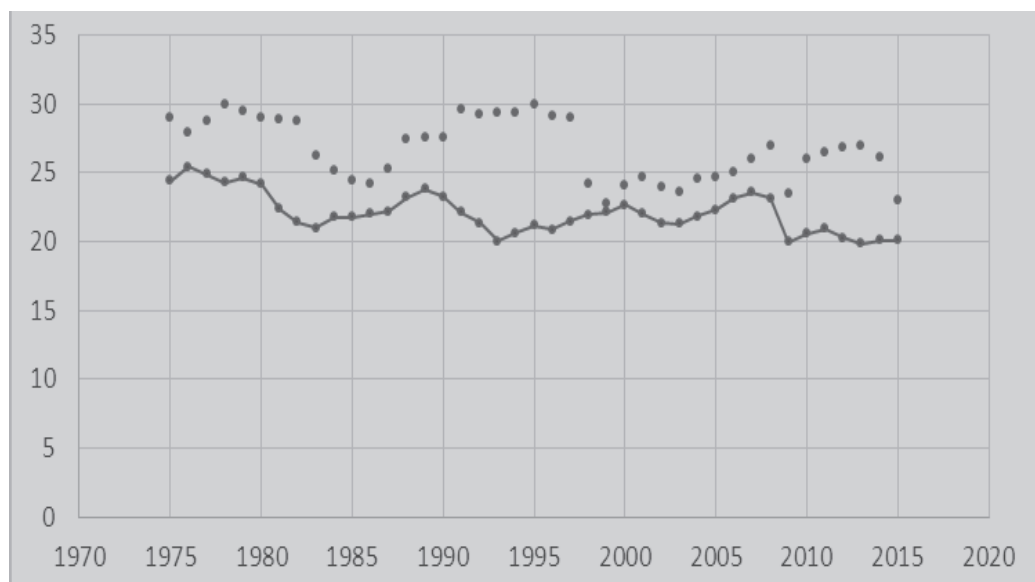
¹⁶ Моделирование экономической самоорганизации экономик, ориентированных на достижение «экономии от масштаба» и характеризующихся наличием отраслей с возрастающей отдачей, представлено в (Кирдина и Малков, 2010).

обсуждаемому феномену различия норм накопления в разных государствах (Кваша и Красовский, 2003; Погосов и Соколовская, 2012; Миркин, 2010; Волинский и Круглова, 2016 и др.). Авторами высказываются различные причины указанных различий. В дополнение к этой дискуссии выскажем предположение, что исторически более высокая норма накопления характерна для стран, в которых воспроизводственные процессы регулируются институтами Х-экономики. Причиной этого является необходимость постоянных инвестиций для достижения конкурентно высоких темпов развития в относительно неблагоприятных (по сравнению с Y-странами) условиях ведения хозяйственной деятельности.

На макро-уровне величина валового накопления основного капитала определяется суммой расходов на приобретение основных фондов (при производстве для собственного производства учитываются затраты на производство), чистых изменений (разница между поступлением продукции в запасы и изъятиями из них), и чистых приобретений ценностей, как это предусмотрено Системой национальных счетов от 1993 г. (Уткин, 2016. С. 15). Соотношение величины валовых накоплений и валового внутреннего продукта определяет долю (норму) накопления основного капитала.

Если обратиться к статистике, можно увидеть, что доля валового накопления основного капитала в структуре ВВП в период с 1960 по 2015 гг. находилась в интервале 22,1-25,3% (усредненные значения по миру в целом, The World Bank database), при этом колебания от года к году не превышали 1,2 процента. Другими словами, этот показатель, отражающий пропорции накопления в экономическом воспроизводстве, является достаточно устойчивым.

В то же время отдельный анализ по выборкам, включающим в себя 10 стран с доминированием комплекса Х-экономик и 10 стран, где преобладают институты Y-экономики, показывает определенные постоянно воспроизводящиеся различия указанной пропорции (см. рис. 1).



Ряд 1- страны с Х-экономикой; Ряд 2 – страны с Y-экономикой.

Рис. 1. Динамика доли валового накопления основного капитала в странах с Х- и Y-экономикой, % от ВВП, 1975-2015

Источник: составлено автором.

Для группы Х-стран (Бразилия, Китай, Япония, Республика Корея, Перу, Филиппины, Россия, Малайзия, Таиланд, Венесуэла) доля валового накопления основного капитала в ВВП составляет в среднем за период 26.5%. На рис. видно, что величина доли накопления в Х-странах обычно выше аналогичных значений для Y-стран. В этой группе стран (Бельгия, Германия, Дания, Испания, Франция, Великобритания, Италия, Нидерланды, Канада, США) значение доли накопления основного капитала в среднем за период составило лишь 22.8%. Для такого относительного стабильного (в мировом масштабе) показателя, каким является доля накопления основного капитала, постоянно сохраняющиеся различия между группами Х- и Y-стран являются серьезным, хотя и косвенным фактором подтверждения гипотезы о различии воспроизводственных пропорций при разной институциональной организации воспроизводства общественного богатства в рассматриваемых типах экономик. Анализ этой проблемы, на наш взгляд, требует пристального внимания и продолжения исследований в этом направлении.

Заключение

Марксова теория воспроизводства общественного богатства формулирует общую модель функционирования и развития абстрактной экономики. Однако «приложение этой модели к историческому пространству определенного общества, а значит, принятие к учету институциональных факторов его жизнедеятельности, позволяет строить частные модели экономики конкретного типа» (Бодриков, 2013. С. 14-15). Выполненный Марксом анализ воспроизводства, хотя и носил условный характер, но был очевидным образом ориентирован на тот тип экономики, которую он называл капиталистической. В отношении других типов экономики аналогичный анализ, похоже, до сих пор не проводился. Это - одно из свидетельств того, что Марксова модель воспроизводства, на наш взгляд, не получила достаточного развития и применения.

Одна из игнорируемых специфик его модели состоит в том, что Маркс, вслед за многими другими представителями классической политической экономии, понимал двойственный характер экономических отношений. Он, с одной стороны, различал в них собственно движение благ (продуктов, работ, услуг) в их вещественном (денежном) выражении и, с другой стороны, (институциональных) форм, в которых это движение происходит. Для западной экономики – от ее докапиталистических стадий до зрелого современного капитализма, - эта двойственность выражается в потребительной и меновой стоимости *товара*. А в чем она выражается в экономиках, которые не принято называть капиталистическими? Одной из задач данной статьи было выявить эту проблему, ее решение – перспективная задача будущих исследований.

В свое время Карл Поланьи писал, что созданная Адамом Смитом теория экономики, в основании которой лежат институты рынка и свойственные ему механизмы спроса - предложения - цены, была не более чем здравым смыслом по отношению к окружающей самого автора реальности (Polanyi, 1977. P. 6-7). Тенденцию отождествлять экономическую деятельность человека с ее рыночной формой Поланьи называл заблуждением «ученых от есonomics» (Полани, 1999. С. 500).

Вообще говоря, при анализе процессов воспроизводства создается впечатление, что марксисты до сих пор закутаны в одежды «марксизма столетней давности». Но гениальный Маркс, как известно, не считал свои построения универсальными. На базе абстрактной теории воспроизводства общественного богатства он предполагал разработку теорий, учитывающих особенности экономической реальности. Это видно из ряда его замечаний, например, такого: «один и тот же экономический базис ... благодаря бесконечно разнообразным эмпирическим обстоятельствам, естественным условиям, расовым отношениям, действующим извне историческим влияниям и т. д. – может обнаруживать в своем

проявлении бесконечные вариации и градации, которые возможно понять лишь при помощи анализа этих эмпирически данных обстоятельств» (Маркс, 1988–1989. Т. 3. С. 860. Цит. по: Бодриков, 2013. С. 20). В теории институциональных матриц этот иной, по сравнению с рыночным, экономический базис представлен в модели X-экономики.

В настоящей статье мы постарались показать, что для экономик с доминированием разных институциональных комплексов (X- и Y-экономик) воспроизводство общественных благ опирается на различные структуры экономических институтов. В своем анализе 130 лет назад Маркс показал лишь одну из возможных форм институциональной организации, характерную для торговых (рыночных) Y-экономик. Мы доказываем, что комплекс X-экономик, формирующийся в условиях внешних и внутренних вызовов более сурового климата, опирается на иные институты и формирует несколько иные воспроизводственные пропорции. Закончим статью еще одной ссылкой на М. В. Бодрикова, статья которого, опубликованная на страницах этого журнала три года назад, послужила «отправной точкой» для ряда представленных в нашей работе соображений. Очевидно, что «общественное богатство в целом воспроизводится в строгом соответствии с логикой своего экономического устройства» (Бодриков, 2013. С. 27), и понять особенности этого экономического устройства является актуальной, особенно в условиях России, научной и практической задачей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Басовская Н. И. и Венедиктов А. А. (2007). Карл Маркс (из цикла «Все так») // *Эхо Москвы*, 02.09.2007.
- Блауг М. (1994). Экономическая мысль в ретроспективе. М: Дело ЛТД, 720 с.
- Бодриков М. В. (2013). Институциональные основания классической политической экономии // *Журнал институциональных исследований*, Т. 5, № 4, с. 13-35.
- Бочко В. С., Татаркин А. И. и Берсенёв В. Л. (2015). Судьба политической экономики в условиях современных исторических вызовов: продолжение кризиса или начало возрождения? // *Журнал экономической теории*, № 3, с. 28-41.
- Булгаков С. Н. (2006). Классическая школа и историко-этическое направление в политической экономии // *От марксизма к идеализму. Статьи и рецензии*. 1895-1903. М.: Астрель, 1008 с., с. 170-185.
- Волынский А. И. и Круглова М. С. (2016). Показатели воспроизводства основных фондов в национальных системах статистики КНР и СРВ // *Вестник Института экономики*, № 6.
- Глазьев С. Ю. (2016). О новой парадигме в экономической науке // *Государственное управление. Электронный вестник*, № 56, с. 5-39.
- Кваша Я. и Красовский В. (2003). Капитальное строительство и накопление. В кн.: «Я. Б. Кваша. Избранные труды». Т. 2. М.: Наука, 503 с.
- Кирдина С. Г. (2004). X- и Y-экономики: институциональный анализ. М: Наука, 256 с.
- Кирдина С. Г. (2013). Методологический индивидуализм и методологический институционализм // *Вопросы экономики*, № 10, с. 66-89.
- Кирдина С. Г. (2014). Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X- Y-теорию. М.-СПб: Нестор-История, 468 с.
- Кирдина С. Г. (2016). Роль институтов и географии в экономическом развитии: актуальная полемика в гетеродоксной экономике // *Пространственная экономика*, № 3, с. 133-150.
- Кирдина С. Г., Кузнецова А. Н. и Сенько О. В. (2015). Климат и институциональные матрицы // *СОЦИС*, № 9, с. 3-13.

- Кирдина С. Г. и Малков С. Ю. (2010). Два механизма самоорганизации экономики: модельная и эмпирическая верификация (научный доклад). М.: Институт экономики РАН, 69 с.
- Кирилюк И. Л., Волынский А. И., Круглова М. С., Кузнецова А. В., Рубинштейн А. А. и Сенько О. В. (2015). Эмпирическая проверка теории институциональных матриц методами интеллектуального анализа данных // *Компьютерные исследования и моделирование*, Т. 7, № 4, с. 923-933.
- Ларшина Т. Л. (2015). Развитие теории воспроизводства // *Социально-экономические явления и процессы*, Т. 10, № 11, с. 68-73.
- Маевский В. И. (2012). О переключающемся режиме воспроизводства // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 10, № 1, с. 11-19.
- Маевский В. И. (2014). Экономические основы макроэкономической теории воспроизводства // *Экономическая наука современной России*, № 1(64), с. 12-21.
- Маевский В. и Малков С. (2013). Новый взгляд на теорию воспроизводства. М.: ИНФРА-М, 238 с.
- Маевский В. И., Малков С. Ю. и Рубинштейн А. А. (2016). «Новая теория воспроизводства капитала: развитие и практическое применение». М., С-Пб.: Нестор-История, 260 с.
- Маркс К. (1988–1989 [1867–1894]). Капитал. Критика политической экономии. М.: Политиздат. Т. 1, 891 с. Т. 2 (Под ред. Ф. Энгельса), 654 с. Т. 3 (Под ред. Ф. Энгельса), 1078 с.
- Медведев Р. и Медведев Ж. (2007). Неизвестный Сталин. 3-е изд. М.: Время, 745 с.
- Менгер К. (2005 [1871]). Основания политической экономии // *Избранные работы*. М.: Издательский дом «Территория будущего», 496 с., с. 57-286.
- Миркин Я. М. (2010). Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски. М.: Еврофинансы, 629 с.
- Нельсон Р. и Уинтер С. Дж. (2002). Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 536 с.
- Нешитой А. С. (2016). Современный экономический кризис с позиций теории воспроизводства // *Журнал экономической теории*, № 3, с. 82-92.
- О'Хара Ф. (2009). Современные принципы неортодоксальной политической экономии // *Вопросы экономики*, № 12, с. 38-57.
- Полани К. (1999). Два значения термина «экономический». В: Неформальная экономика. Россия и мир. / Под ред Т. Шанина. М.: Логос, с. 505-513
- Погосов И. А. и Соколовская Е. А. (2012). Источники финансирования модернизации экономики. М.: Институт экономики РАН, 54 с.
- Смит А. (2007 [1776]). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 960 с.
- Уткин Б. Е. (2016) Динамика инвестиций в основной капитал ведущих стран мира // *Экономическая теория*, № 1(134), с. 14-19.
- Фролов Д. П. (2015). Имеют ли институты значение для пространственной экономики? // *Пространственная экономика*, № 1, с. 14–37.
- Ходжсон Дж. (2003 [1988]). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. М.: Дело, 464 с.
- Basu D. (2014). Comparative Growth Dynamics in a Discrete-time Marxian Circuit of Capital Model // *Review of Radical Political Economics*, no. 46(2), pp. 162-183.
- Beyond Marx: Theorising the Global Labour Relations of the Twenty-First Century.* / Eds.: M. Linden M. and Roth K. H. (2013). Leiden and Boston: Brill, 546 p.
- Contemporary Capitalism and its Crises. Social Structure of Accumulation Theory for the 21st Century (2010). / Eds. Terrence McDonough T., Reich M. and Kotz D. M. Cambridge: Cambridge University Press, xiv + 360 p.

Diaz E. and Velasco F. (2016). The Transformation of Values into Prices of Production in Marx's Scheme of Expanded Reproduction // *Review of Radical Political Economics*, September, no. 48(3), pp. 394-416.

Fine B. (2012). Economic Reproduction and the Circuits of Capital. In: The Elgar Companion to Marxist Economics. / Eds. Fine, A. Saad-Filho and M. Boffo. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 111-117.

Kurz H. D. and Salvadori N. (2005). Representing the Production and Circulation of Commodities in Material Terms. On Sraffa's Objectivism // *Review of Political Economy*, no. 17(3), pp. 413-441.

Lee F. C. (2008). «Heterodox economics» // *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd Edition, vol. 4, pp. 2-65.

Marx, Veblen, and the Foundations of Heterodox Economics: Essays in Honor of John F. Henry (2015). / Eds. Tae-Hee Jo, Frederic Lee. London: Routledge, 364 p.

O'Hara P. A. (2000). Marx, Veblen, and Contemporary Institutional Political Economy. Principles and Unstable Dynamics of Capitalism. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, 353 p.

Olsen E. K. (2015). Unproductive Activity and Endogenous Technological Change in a Marxian Model of Economic Reproduction and Growth // *Review of Radical Political Economics*, no. 47(1), pp. 34-55.

Passarella M. V. (2017). Monetary Theories of Production. In: The Routledge Handbook of Heterodox Economics. / Eds. Tae-Hee J., Chester L., D'Ippoliti C. (2017). London, Routledge, forthcoming.

Polanyi K. (1977). The Livelihood of Man (Studies in Social Discontinuity). N.-Y.: Academic Press, Inc., 280 p.

REFERENCES

Basovskaya N. I. and Venediktov A. A. (2007). Karl Marx (from the series «Everything is so»). *Echo of Moscow*, 02.09.2007. (In Russian).

Basu D. (2014). Comparative Growth Dynamics in a Discrete-time Marxian Circuit of Capital Model. *Review of Radical Political Economics*, no. 46(2), pp. 162-183.

Beyond Marx: Theorising the Global Labour Relations of the Twenty-First Century. / Eds.: M. Linden M. and Roth K. H. (2013). Leiden and Boston, Brill, 546 p.

Blaug M. (1994). Economic thought in retrospect. Moscow, LTD Case [Delo] Publ., 720 p. (In Russian).

Bohco V. S., Tatarkin A. I. and Bersenev V. L. (2015). The fate of political economy in the present historical challenges: the continuation of the crisis or the beginning of the revival? *Journal of Economic Theory*, no. 3, pp. 28-41. (In Russian).

Bodrikov M. V. (2013). Institutional foundations of classical political economy. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 4, pp. 13-35. (In Russian).

Bulgakov S. N. (2006). Classical school, historical and ethical trend in political economy // *From Marxism to idealism. Articles and Reviews. 1895-1903*. Moscow, Astrel Publ., 1008 p., pp. 170-185. (In Russian).

Contemporary Capitalism and its Crises. Social Structure of Accumulation Theory for the 21st Century (2010). / Eds. Terrence McDonough T., Reich M. and Kotz D. M. Cambridge, Cambridge University Press, xiv + 360 p.

Diaz E. and Velasco F. (2016). The Transformation of Values into Prices of Production in Marx's Scheme of Expanded Reproduction. *Review of Radical Political Economics*, September, no. 48(3), pp. 394-416.

Fine B. (2012). Economic Reproduction and the Circuits of Capital. In: The Elgar Companion to Marxist Economics. / Eds. Fine, A. Saad-Filho and M. Boffo. Cheltenham, Edward Elgar, pp. 111-117.

Frolov D. P. (2015). Do institutions matter in spatial economics? *Spatial Economics*, no. 1, pp. 14-37. (In Russian).

Glazyev S. Y. (2016). A new paradigm in economic science. *Public Administration. Electronic Bulletin*, no. 56, pp. 5-39. (In Russian).

- Hodgson G.* (2003 [1988]). *Economic theory and institutions: A Manifesto of modern institutional economics* / Transl. from English. Moscow, Case [Delo] Publ., 464 p. (In Russian).
- Kirdina S. G.* (2004). *X- and Y-Economy: an institutional analysis*. Moscow, Science [Nauka] Publ., 256 p. (In Russian).
- Kirdina S. G.* (2013). Methodological individualism and methodological institutionalism. *Voprosy Ekonomiki*, no. 10, pp. 66-89. (In Russian).
- Kirdina S. G.* (2014). *The institutional matrices and the development of Russia. Introduction to X-Y-theory*. Moscow, St. Petersburg, Nestor-History Publ., 468 p. (In Russian).
- Kirdina S. G.* (2016). Institutions and geography in economic development: a heterodox economic discussion. *Spatial Economics*, no. 3, pp. 133-150. (In Russian).
- Kirdina S. G., Kuznetsova A. N. and Senko O. V.* (2015). Climate and institutional matrices. *SOCIS*, no. 9, pp. 3-13. (In Russian).
- Kirdina S. G. and Malkov S. Y.* (2010). Two self-organisation mechanisms of economy: modeling and empirical verification. Moscow, Publ. House of Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, 69 p. (In Russian).
- Kiriyuk I. L., Volynsky A. I., Kruglova M. S., Kuznetsova A. N., Rubinstein A. A. and Senko O. V.* (2015). An empirical test of the theory of institutional matrices using data mining techniques. *Computer Studies and Modeling*, vol. 7, no. 4, pp. 923-933. (In Russian).
- Kurz H. D. and Salvadori N.* (2005). Representing the Production and Circulation of Commodities in Material Terms. On Sraffa's Objectivism. *Review of Political Economy*, no. 17(3), pp. 413-441.
- Kvasha Ya. and Krasovsky V.* (2003). Capital formation and accumulation. In: «Ya. Kvasha. Selected Works», vol. 2. Moscow, Science [Nauka] Publ., 503 p. (In Russian).
- Larshina T. L.* (2015). Development of the theory of reproduction. *Socio-Economic Phenomena and Processes*, vol. 10, no. 11, pp. 68-73. (In Russian).
- Lee F. C.* (2008). «Heterodox economics» // *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd Edition, vol. 4, pp. 2-65.
- Marx K.* (1988-1989 [1867-1894]). *Capital. Critique of Political Economy*. Moscow, Politizdat, vol. 1, 891 p.; vol. 2 (eds. Engels), 654 p.; vol. 3 (eds. Engels), 1078 p. (In Russian).
- Marx, Veblen, and the Foundations of Heterodox Economics: Essays in Honor of John F. Henry* (2015). / Eds. Tae-Hee Jo, Frederic Lee. London, Routledge, 364 p.
- Mayevsky V. I.* (2012). About shifting mode of reproduction. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no. 1, pp. 11-19. (In Russian).
- Mayevsky V. I.* (2014). The economic foundations of macroeconomic theory of reproduction. *Economic Science of Modern Russia*, no. 1(64), pp. 12-21. (In Russian).
- Mayevsky V. and Malkov S.* (2013). A new look at the theory of reproduction. Moscow, INFRA-M Publ., 238 p. (In Russian).
- Mayevsky V. I., Malkov S. Y. and Rubinstein A. A.* (2016). A new theory of the reproduction of capital: development and practical application. Moscow, St. Petersburg, Nestor-History Publ., 260 p. (In Russian).
- Medvedev R. and Medvedev J.* (2007). *Unknown Stalin*. 3rd ed. Moscow, Time [Vremya] Publ., 745 p. (In Russian).
- Menger K.* (2005 [1871]). *Foundations of Political Economy // Selected Works*. Moscow, Publ. House «The Territory of the Future», 496 p., pp. 57-286. (In Russian).
- Mirkin Ya. M.* (2010). *The financial future of Russia: the extremes, booms, systemic risks*. Moscow, Eurofinances, 629 p. (In Russian).
- Nelson R. and Winter S. J.* (2002). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Moscow, Case [Delo] Publ., 536 p. (In Russian).
- Neshitoy A. S.* (2016). The current economic crisis from the standpoint of the theory of reproduction. *Journal of Economic Theory*, no. 3, pp. 82-92. (In Russian).

O'Hara P. A. (2000). Marx, Veblen, and Contemporary Institutional Political Economy. Principles and Unstable Dynamics of Capitalism. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA, Edward Elgar Publishing, 353 p.

O'Hara P. (2009). Contemporary Principles of Heterodox Political Economy. *Voprosy Ekonomiki*, no. 12, pp. 38-57. (In Russian).

Olsen E. K. (2015). Unproductive Activity and Endogenous Technological Change in a Marxian Model of Economic Reproduction and Growth. *Review of Radical Political Economics*, no. 47(1), pp. 34-55.

Passarella M. V. (2017). Monetary Theories of Production. In: The Routledge Handbook of Heterodox Economics. / Eds. Tae-Hee J., Chester L., D'Ippoliti C. (2017). London, Routledge, forthcoming.

Pogosov I. A. and Sokolovskaya E. A. (2012). Sources of financing modernization of the economy. Moscow, Publ. House of Institute of Economics RAS, 54 p. (In Russian).

Polanyi K. (1977). The Livelihood of Man (Studies in Social Discontinuity). N.-Y., Academic Press, Inc., 280 p.

Polanyi K. (1999). The two meanings of the term of «economic» In: Informal Economy. Russia and the World. / Ed. by Shanin T. Moscow, Logos Publ., pp. 505-513. (In Russian).

Smith A. (2007 [1776]). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Moscow, Eksmo Publ., 960 p. (In Russian).

Utkin B. E. (2016). The dynamics of investment in fixed assets of the leading countries of the world. *Economic Theory*, no. 1(134), pp. 14-19. (In Russian).

Volynsky A. I. and Kruglova M. S. (2016). Indicators of reproduction of fixed assets in the national statistical systems of China and Vietnam. *Vestnik of the Institute of Economics*, no. 6. (In Russian).

ПРЕКАРИАТ МЕГАПОЛИСА И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ НЕЯВНОГО ЗНАНИЯ*

ПОСУХОВА ОКСАНА ЮРЬЕВНА,

кандидат социологических наук, доцент,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: belloks@yandex.ru

МАСКАЕВ АРТЁМ ИЛЬИЧ,

аспирант,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: mairus93@gmail.com

Стремительная урбанизация и продолжающийся процесс глобализации изменяют прежние формы социальной жизни. Современный город представлен как пространство, определяемое повседневными правилами поведения. В результате институциональных и технологических изменений возрастает нестабильность и неопределенность положения жителя современного мегаполиса, что сопровождается изменением привычных форм занятости в сторону «увеличения гибкости» и, как следствие, – прекариатизации. Прекариат стал значимым явлением современного общества. В данной работе проблема прекариатизации мегаполиса рассматривается через призму размывания профессиональной идентичности в условиях непрерывной смены видов деятельности, и интернализации неявного знания.

Неявное знание выступает в роли передаточного механизма между профессиональной идентичностью и положением прекариата на рынке труда. С одной стороны, отсутствие профессиональной идентичности – барьер для получения неявного знания и включения в профессиональную сеть. С другой стороны, в условиях прекариатизации отсутствие неявного и специальных знаний ставит индивида в неудобное положение, каждый раз вынуждая начинать все с начала, становясь новичком. Непрерывная смена мест работы не позволяет усвоить эксплицитные практики и стать профессионалом в определенной сфере и, как следствие, сформировать профессиональную идентичность. В случае непостоянной занятости человек мелькает как элемент мозаичного набора в калейдоскопе ситуативных технологий, лишаясь личностной целостности.

Ключевые слова: прекариат; институты; профессиональная идентичность; неявное знание; мегаполис.

* Статья подготовлена при поддержке Российского научного фонда, проект № 16-18-10306

PRECARITY OF MEGAPOLIS AND PROFESSIONAL IDENTITY IN THE CONTEXT OF TACIT KNOWLEDGE

OXANA YU. POSUKHOVA,

*Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: belloks@yandex.ru*

ARTYOM I. MASKAEV,

*Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: mairus93@gmail.com*

Rapid urbanization and globalization change the old forms of social life. A modern city is presented as a space defined by routine behavioral rules. Institutional and technological changes cause increased instability and uncertainty for the megalopolis inhabitant, this is accompanied by changes in usual forms of employment in the direction of "flexibility" and therefore precarization. Precarity has become a significant feature of our society. This paper focuses on the problem of precariatization from an erosion of professional identity in conditions of frequent job changes and internalization of tacit knowledge.

Tacit knowledge serves as a transmission mechanism between professional identity and position of precarity on the labor market. On the one hand, the lack of professional identity is a barrier for tacit knowledge and incorporation into a professional network. In turn, a precarit has not tacit and specialized knowledge to become an unsuccessful position. Every time he must start all over again, becoming a novice. Continuous career change does not allow to use a explicit skills and become a professional in a certain field, and as a result create a professional identity. Person flashed as a tile set in a kaleidoscope of situational techniques. And he is deprived of personal integrity in the case of non-permanent employment

Keywords: *precariat; institutions; professional identity; tacit knowledge; megalopolis.*

JEL: *Z13, J24, J28, B53.*

Введение

Научный интерес к социальным и политическим вопросам возник еще в древности. Политические учения упорядочивают социальное пространство, выделяя и оценивая различных социальных акторов по их статусным позициям. Существует множество видов социальной стратификации. На данный момент можно говорить о нескольких наиболее распространенных подходах деления общества: классовый, стратификационный и сословный. (*Наемный работник в современной России, 2015. С. 121*). «Классовый подход предполагает разделение на классы: основной признак различия между классами – их место в общественном производстве, а, следовательно, их отношение к средствам производства» (*Ленин, 1970. С. 378*). Стратификационное деление общества осуществляется на основании трех основных критериев: образования, дохода, самоидентификации – и множества подкритериев (*Радаев и Шкаратан, 1996*). Сословная стратификация базируется на объединении индивидов в группы на основе наследственного признака: сословия – социальная группа, которая занимает определенное положение в иерархической структуре общества в соответствии со своими правами, обязанностями и привилегиями, закрепленными в законе и (или) передаваемыми по наследству (*Кордонский, 2008. С. 26*). Изменения, наблюдаемые в обществе, требуют использования новых способов стратификации постиндустриальных экономически развитых обществ.

Стремительная урбанизация изменила прежние формы социальной жизни. Город – ограниченная территория, на которой в тесноте и обиде живет и работает масса очень разных людей (*Wirth, 1940*). Мегаполис, как высшая стадия развития города, по умолчанию разнороден и населен представителями различных культур, профессий, статусов. Рассматривая мегаполис с точки зрения особым образом организованного, обитаемого жизненного пространства, стоит акцентировать внимание на том, что его конструирование не происходит само по себе, оно создается непосредственной деятельностью людей, повседневные запросы которых и составляют собственно базовую социальную основу создания городской инфраструктуры. Но с другой стороны, именно новое сконструированное и организованное горожанами городское пространство диктует уже свои правила жизнедеятельности для самих же его жителей (*Вахштайн, 2016*).

В условиях высокой урбанизации, глобализации и перманентного экономического кризиса возник новый способ стратификации постиндустриальных экономически развитых обществ: деление общества на основании стабильности/нестабильности, безопасности/небезопасности. Речь идет о возникновении новой стратификационной группы – прекариата. Состояние прекариата не означает полной нищеты и отверженности, а говорит о нестабильности и ненадежности трудовых отношений, о потенциальной возможности потери рабочего места и необходимости переосмысления социального устройства. Прекариатизация в условиях непрерывной смены видов деятельности ведет к разрушению профессиональной идентичности, что негативно сказывается на социальном самочувствии индивида и препятствует социализации и использованию неявного знания. Исключение из профессионального сообщества, переход с рабочего места на место, эксплуатация препятствуют передаче и использованию профессиональных навыков (навыки, полученные в одном месте, могут быть не применимы в другом, особенно если труд неквалифицированный), исключают из производственных связей с другими сотрудниками. Отсутствие возможностей для получения и использования неявного знания у индивидов ведет к размыванию профессиональной идентичности, в том числе и из-за отсутствия опыта межличностного общения в трудовом коллективе, вхождения в корпоративную социальную структуру. Что ведет к сокращению благосостояния на индивидуальном уровне и препятствует экономическому развитию общества через снижение производительности труда.

Наблюдается тенденция повышения среднего уровня образования прекариата – ухудшение экономического положения ведет к вынужденному переходу от полной занятости к неустойчивым формам. В связи с реформой образования и науки в России в эту группу теперь входят и представители научной образованной элиты. Многих преподавателей вузов выводят за штат, предлагают почасовую нагрузку и «свободный график», что предполагает отсутствие стабильной занятости, так как занятость гарантирована только на время чтения курса или в рамках краткосрочного контракта. Изменения профессионального стандарта приводят и к изменениям учебной программы, поэтому и гарантий занятости никто не предоставляет (*Наемный работник в современной России, 2015. С. 133*).

Городское пространство и прекариат

Современный город — ограниченное пространство, на котором вынуждены сосуществовать, сталкиваться и уживаться очень разные люди, принадлежащие разным группам и классам (*Wirth, 1940*). В начале XX века горожане, особенно первого и второго поколения, — люди, живущие в городских джунглях, вырванные из привычной среды, утратившие экзистенциальную опору. «Совершенно противоположен характер людских отношений в маленьких кругах; здесь обязательное знание индивидуальностей неизбежно делает отношения более проникнутыми чувством, отвлекает до известной степени от чисто объективной оценки людей по тому, что от них можно получить и чего они требуют в возмездие за свои услуги» (*Зиммель, 2002*).

Ирвинг Гофман определяет общественное пространство через повседневные правила поведения в нем (*Гофман, 2014*).

Сегодня мегаполис¹ представляет собой чрезвычайно сложный социально-экономический организм, многоотраслевой хозяйственный комплекс, культурно-историческое образование, являясь олицетворением синтеза множества разноплановых практик человеческой жизнедеятельности.

Петер Слотердайк предлагает подход к рассмотрению города, представляющий архитектуру как искусство аффективного погружения, или иммерсии. Такой подход предполагает специфическое понимание пространства и широкое использование телесной метафоры. Город представляет собой организм с собственным иммунитетом, а архитектура – иммунологию. В теории архитектуры Слотердайка символические и/или материальные стены создают фреймы для взаимодействия между людьми. Иммунологическая концепция архитектуры позволяет в очередной раз понять, что социальное обязательно имеет пространственное измерение. Общество возникает и фиксируется в неких стенах или границах, видимых или невидимых, разделяющих внутреннее и внешнее, называемых иммунитетом (*Сивков, 2014*).

Современные мегаполисы — это микровселенные, всеобъемлющие пространства вещей и информации. А процессы, происходящие в них, важны для рассмотрения и изучения современного жизненного пространства и также поведения современных людей.

Стоит отметить, что для современных обществ, сосредоточенных в рамках больших городов, характерно распространение нелинейных социальных процессов. Последние могут оказывать двойственное влияние на представителей городского сообщества. С одной стороны, заставляя их реагировать на изменения, происходящие в окружающей общественной среде, повышением собственной социальной активности, овладением инновационными качествами и компетенциями, а также разработкой новых моделей и стратегий поведения. А с другой стороны, выступая причиной увеличения пассивности горожан и распространения феномена маргинальности. Негативное влияние города признают многие специалисты, среди которых можно выделить Прошански Х. и Стоколза Д. (теория ограничения поведения); Милграма С. (теория перегрузки), Гласса Д., Сингера Дж. (теория окружающей среды как источника стресса); Уорвила Д. (теория уровня адаптации) и многих других. Вместе с этим происходят изменения структуры занятости: снижается доля занятых на постоянной работе, и увеличивается доля горожан, вынужденных переходить на другие формы занятости².

Ссылки на «неустойчивую занятость» или связанные с этим термины, такие как «заёмный труд» и «атипичная занятость», все чаще встречаются в популярном и научном дискурсе. Нестандартные формы занятости определяются, как работа за вознаграждение, характеризующаяся неопределенностью, низким уровнем доходов, а также ограниченными социальными льготами и установленными законом выплатами. Нестандартная занятость формируется взаимосвязью между статусом занятости (т.е. само- или оплачиваемой занятостью), формой занятости (например, временная или постоянная, неполный рабочий день или полный рабочий день), размером незащищенности на рынке труда, а также социальным контекстом (например, род занятий, промышленность и география) и социальным положением

¹ Существует два подхода к определению мегаполиса: количественный и качественный. 1) Мегаполис – большой город с населением свыше 1 млн человек. 2) Мегаполис – «мета-город», «мировой город», города, обладающие качественно иными свойствами, являющимися глобальными центрами притяжения труда и финансовых потоков. Границы влияния «мета-города» выходят за рамки топологических границ и простираются в окружающее пространство вплоть до мировых масштабов (примерами могут служить такие «мета-города», как Нью-Йорк, Лондон, Гонконг, Шанхай, Москва и другие). В рамках данного исследования под мегаполисами будут пониматься просто очень большие города.

² См.: Флеш-Евробарометр 2015. Центр социологических исследований РАНХиГС. (<http://www.ranepa.ru/uceniyy-issledov/strategii-i-doklady-2/evrobarometr> – Дата обращения: 10.12.2016).

(или взаимодействием между социальными отношениями, такими как пол, а также правовыми и политическими категориями, такими как гражданство) (*Network, 2005*).

Прекариатизация труда означает усиливающуюся трансформацию из гарантированной, постоянной занятости к менее оплачиваемой и менее защищенной работе. Во многом это связано с характером современных мегаполисов, в которых человечество живет на пределе возможностей, сочетающихся с повышенным риском и в то же время отнимающих больше сил.

Прекариатизация является результатом глубинных (фундаментальных) институциональных изменений в современном обществе. Институты изменяются постоянно – иногда очень медленно, в ходе инкрементных эволюционных процессов в обществе (*North, 1990*), а иногда их изменения носят взрывной характер, революционно преобразуя общество и определяя вектор последующих трансформаций на многие годы вперед. Притом институциональные изменения не обязательно ведут к формированию более эффективных институтов. Вследствие зависимости от предшествующей траектории развития (*path dependence*) неэффективные институциональные структуры могут вытеснять более эффективные и существовать длительные промежутки времени (*David, 1985; Arthur, 1994*). Институциональные изменения также связаны с созданием и внедрением новых технологий (*Вольчик и Кривошеева-Медянцева, 2015*). Технические достижения оказывают заранее непредсказуемое влияние на ресурсы, находящиеся в коллективном пользовании, создают и разрушают трудовые иерархии, меняют условия труда, создают угрозу для ренты, обеспечиваемой существующими технологиями, оборудованием, навыками. Поток технологических инноваций не только интегрирует уже существующие источники труда и капитала, но и создает новые (*Мокир, 2014*). Современные машины, роботы заменяют различные виды человеческого труда, причем гораздо интенсивнее, чем когда-либо ранее. Технологические изменения, в свою очередь, связаны с созданием новой производственной среды и коллективных связей (объединений работников).

Прекариат – это такая социоэкономическая группа, состоящая из людей, пользующихся минимальными доверительными связями с капиталом или государством, отличающаяся гибкой занятостью, нестабильностью доходов и отсутствием гарантий социальной защищенности (*Стэндинг, 2014*). Широта подобного определения обладает как своими преимуществами (позволяя объединить разнородные, но схожие по своей сути состояния – временная работа ведет к незащищенности), так и недостатками, главный из которых заключается в том, что в таком случае не проводится разграничение между вынужденным и добровольным превращением в прекариат.

Э. П. Томпсон, применительно к рабочему классу, говорил о созидании, а не о спонтанном возникновении класса: формирование класса есть процесс, который активно осуществляется акторами (*Thompson, 1963. P. 401*). С этой точки зрения выделение прекариата в отдельный класс затруднено по причине его разнородности – трудно представить, что преследующие настолько разнонаправленные экономические интересы группы людей способны сформировать единую структуру, обладающую собственной идентичностью.

Понятие прекариат в любом случае должно пониматься через процесс прекариатизации, который субъективно структурирован опытом «неустойчивости». Таким образом, возможное становление прекариата (как класса) зависит от конкретных экономических, политических, культурных, половых, региональных, этнических и других дискурсов (проблем), которые часто связаны с определёнными общественными движениями, ассоциациями, сетями и интернет сообществами (*Della Porta, 2015. P. 4*).

Профессиональная идентичность

Современный человек считает город не просто реальностью, а необходимым условием для полноценной жизни и личностной самореализации. Устойчивые отношения, которые придают городу идентичность (Джон Ло, создатель социальной топологии, назвал бы их «онтологическим ядром города»), почти никак не зависят от идентичности самих горожан. Если в современном городе идентичность человека как горожанина не имеет значения, то повышается роль профессиональной идентичности для саморепрезентации индивида. В таком случае выход прекариата из профессиональных сетевых взаимодействий придает ему дополнительную неустойчивость вследствие лишения профессиональной идентичности. Или такое исключение из сетей и определяет город?

Идентичность определяется как интегративный психологический феномен, «обеспечивающий человеку ощущение «личностной тождественности, целостности и определенности» в различных жизненных сферах» (Шнейдер, 2007. С. 64). Л. Б. Шнейдер отмечает, что идентичность предполагает соответствие образа «Я» человека его жизненному воплощению, состояние принадлежности индивида некоторому надындивидуальному целому. Именно благодаря осознанию своей идентичности в мире людей, профессий, наций человек становится «вполне человеком» (Шнейдер, 2007. С. 4). При этом идентичность, как продукт активной рефлексии человека, динамично развивается на протяжении всей его жизни.

Профессиональная идентичность понимается как «аспект специфической интеграции личностной и социальной идентичности в профессиональной реальности», который представляет собой продукт профессионального самоопределения личности, репрезентуемый через образ «Я» (Шнейдер, 2007, С. 48). Профессиональная идентичность — сложное явление, комплексный механизм, состоящий из различных личностно-профессиональных конструктов. Формирование профессиональной идентичности — это сложный, длительный, порой противоречивый процесс, одним из существенных компонентов которого является формирование идентификационных структур будущего профессионала.

Временная занятость, напротив, приводит к ослаблению производственных отношений и снижению дохода по сравнению с теми, кто выполняет аналогичную работу на постоянном месте работы, а также ограничивает карьерные перспективы. Число людей с временной привязкой к рабочему месту неимоверно возросло в эпоху гибкого рынка труда. Например, в Великобритании гибкость толкования того, что считать временной работой не позволяет оценить количество людей, работающих без защиты занятости, аналогичная ситуация складывается и в России — прекариат во многом остается невидимым для традиционной статистики.

Стажерство — это потенциальный канал перехода молодых людей в прекариат. Возникновение института стажировок — странного современного феномена, когда выпускники вузов, студенты или абитуриенты работают за чрезвычайно низкую плату или даже бесплатно — один из примеров прекариатизации и одновременного разрушения зарождающейся профессиональной идентичности. Прекариатизироваться — значит подвергаться воздействию или приобретать такой жизненный опыт, который приводит к прекариатизированному, нестабильному, существованию, когда человек живет сиюминутным, не имеет четкой самоидентификации по профессиональному признаку или ощущения, что при его работе и образе жизни он может добиться большего. Прекариат не видит перед собой жизненных перспектив и достойных путей, что приводит к социальной аномии, беспокойству и отчуждению.

Профессиональная идентичность и прекариатизация связываются через феномен неявного знания. Использование концепции неявного знания в роли передаточной цепи связывает социальный аспект прекариатизации и личностный профессиональной идентичности.

Профессиональная идентичность и неявное знание

В экономической науке есть феномены, которые не поддаются формализации и количественной оценке. Одним из таких феноменов является неявное знание, которое создается в процессе рыночных взаимодействий и конкуренции. Проблема координации хозяйственной деятельности не может рассматриваться отдельно от проблемы формирования и использования знания в обществе. Типы координации определяют возможности и глубину использования знания, которое может принимать явные и неявные формы (Вольчик, 2011).

В многочисленной научной литературе социальные философы, представители институционализма и австрийской школы (в традиции Ф. Хайека) (Хайек, 1992; 2011; 2003) используют концепты неявного знания (tacit knowledge), неартикулируемого знания (inarticulate knowledge), локального (local knowledge), рассеянного знания (dissemination knowledge), личного знания (personal knowledge) (Полани, 1985; Ryle, 2009).



Рис. 1. Место неявного знания в системе знаний

Источник: составлено авторами.

Можно выделить два подхода к рассмотрению неявного знания: эпистемологический и экономический (см. рис. 1).

В эпистемологии активное рассмотрение неявного знания начинается с Майкла Полани. Неявное знание выступает у него по преимуществу только в одном качестве: как некий глубинный слой, на котором возвышается знание явное, эксплицированное, попавшее в фокус сознания (Полани, 1985). Таким образом, неявное знание включает кодифицированное, явное знание. Сумма личностных знаний индивида (если можно говорить о сумме, так как обладая неявным знанием субъект может не отдавать себе отчета о его существовании до тех пор, пока оно не будет артикулировано или использовано в практической деятельности) превышает объем полезных явных знаний, которыми обладает индивид.

Экономическая трактовка неявного знания значительно отличается от предложенной М. Полани и связана с разработками австрийской школы. Неявное знание в трактовке австрийской школы представляет собой знание, образующееся в

процессе экономических обменов и совместной деятельности. Неявное знание позволяет акторам получать и интерпретировать релевантную информацию, которая в отсутствие рыночных обменов, делиберативного процесса была бы не только недоступна, но и вообще не создана. При формировании институтов важнейшую роль играет именно такое неявное (или рассеянное) знание (Вольчик, 2011).

Сама природа неявного знания не предполагает его кодификации. Ценность неявного знания заключается в возможности аккумулирования информации, которая является источником и результатом экономических и социальных обменов. Исключение прекариата из социальных обменов препятствует получению неявного знания.

Опыт связан с приобретением обоих видов знания – явного и неявного, однако неявное знание, которое является знанием взаимодействий, не может быть рационально трансформировано в явное знание. Хайек отмечает, что мы на самом деле не в состоянии изложить все правила, которые регулируют наше восприятие и действия. Мы всегда знаем не только больше, чем мы можем сознательно использовать, но также больше, чем мы можем осознать. Многое, что мы успешно делаем, зависит от предпосылок, которые находятся вне диапазона, что мы можем сформулировать или осмыслить (Хайек, 2006).

Экономические и социальные обмены формируют неявное знание, которое позволяет акторам получать информацию, необходимую для эффективной (по их оценкам) деятельности. Повторяющиеся взаимодействия (обмены) осуществляются акторами, которые следуют определенным правилам. В свою очередь, правила есть результат интерпретации неявного знания в процессе социальной эволюции.

Чтобы неявное знание могло быть передано³, источник должен сформулировать эти знания и сделать их явными (этот процесс называется экстернализацией). После экстернализации источник принимает решение относительно того, с кем нужно поделиться этими знаниями. Знания могут распространяться непреднамеренно и умышленно. Чем более кодифицированы и специфицированы знания, тем проще осуществляется процесс передачи, а также снижается возможность по контролю над распространением. Возможность утечки некодифицированных знаний существует, но это требует больших усилий и высокого уровня подготовки и восприимчивости, поэтому и случается реже. Например, два различных человека столкнулись с одинаковой информацией. Один человек свяжет и сопоставит эту информацию с другой, которую он имеет, сможет её интерпретировать и в результате использовать её инновационным способом. В то же время другой воспримет её как информационный шум, пропустит и не воспользуется.

Еще одним барьером на пути восприятия нового знания и технологий является низкий уровень мотивации у отправителя или получателя, формируемый институциональной средой. На стадии создания знания и технологий роль неформализованных, личных знаний наиболее высока. По мере расширения круга лиц, участвующих в создании и распространении знания, всё большую роль приобретает рассеянное знание и существующие институциональные механизмы, позволяющие осуществить трансформацию знания в технологию, а в дальнейшем в инновацию, воплощенную в конкретном товаре.

Процесс социализации неявного знания может быть искусственно стимулирован политикой в рамках организаций. Такая политика имеет своей целью формализацию знания через воспроизводство статусов, организационной культуры и социального капитала. Механизмы социальной интеграции играют важную роль в экстернализации знания. Механизмы социальной интеграции «позволяют организациям делиться, обсуждать и передавать индивидуальное знание и навыки на организационный уровень. Эти механизмы включают различные аспекты

³ Всегда нужно помнить, что процесс «передачи» включает в себя совместную практическую деятельность, и полностью получить неявное знание другого индивида невозможно, так как зачастую не осознается его наличие.

социальных отношений, такие как разделяемые ценности, стандарты и цели, профессиональную идентичность» (Dingler and Enkel, 2016). Кроме того, механизмы социальной интеграции позволяют организациям передавать знания за свои пределы. Если индивид находится в организации временно, не связывает себя с профессией и не видит возможностей для долгосрочного взаимодействия (или организация отказывает ему в этом), то возможности для экстернализации и передачи внутриорганизационного неявного знания сужены или отсутствуют. Производительность прекариатизированного работника, не знающего «секреты мастерства», очевидно будет ниже, что выльется в пониженной заработной плате относительно постоянного работника.



Рис. 2. Процесс трансфера знаний
Источник: (Натаева и Кудрявцева, 2014).



Рис. 3. Взаимосвязь прекариата и профессиональной идентичности
через неявное знание
Источник: составлено авторами.

Таким образом, неявное знание можно поместить между профессиональной идентичностью и положением прекариата на рынке труда. С одной стороны, отсутствие профессиональной идентичности – барьер для получения неявного знания и включения в профессиональную сеть, а с другой – неявное знание (например, знание дискурсов, нарративов, проблем, ключевых фигур, методологии и

специфических навыков) ведет к формированию профессиональной идентичности. В свою очередь в случае прекариата отсутствие неявных и специальных знаний ставит индивида в неудобное положение, каждый раз вынуждая начинать все с начала, становясь новичком. Непрерывная смена мест работы не позволяет усвоить эксплицитные практики и стать профессионалом в определенной сфере (особенно если для этого нет стимулов, а индивид уже отчаялся) и как следствие сформировать профессиональную идентичность.

Необходимо помнить, что формирование прекариата во многом связано с институциональными изменениями. Мы не можем напрямую повлиять на идентичность или формирование неявного знания, но соответствующие институциональные изменения, прежде всего в сфере образования и трудового законодательства, способны создать стимулы или устранить барьеры, препятствующие передаче неявного знания. Соответствующие изменения городского пространства, которое представляет собой набор правил, также способны сгладить негативные последствия прекаризации и разрушения профессиональной идентичности.

Прекаритизация науки

Важное влияние на экономическое развитие и экономический рост оказывает культура. Культура⁴ – явление социальное, которое передается новым поколениям не через гены, а через сложившуюся сеть социальных институтов. Неустойчивость может рассматриваться как общий признак институциональной структуры развитых современных обществ. Важное влияние на институциональные изменения и их качество оказывает система образования.

Институт образования – один из основополагающих институтов, осуществляющих передачу знаний. Удлиняющийся период получения образования может быть рассмотрен с нескольких сторон. Во-первых, растет продолжительность получения базового образования. Во-вторых, университетское образование приобретает все большую распространенность, фактически превращаясь в развитых странах в обязательный элемент социализации для значительной части населения. В-третьих, профессиональное образование частично выходит за рамки университетского (высшего) образования, что можно проиллюстрировать формулой «обучение в течение всей жизни». Разделение образовательных учреждений на «элитные» и «неэлитные» также ведет к возникновению «параллельных» миров – в которых ученые и их исследования не пересекаются. В современных условиях подобное разделение представляется неизбежным. Элитная наука, сосредоточенная в небольшом числе учреждений, в основном столичных, получает хорошее отечественное и зарубежное финансирование и может позволить себе трудоемкие методы исследования. Неэлитная наука скудно финансируется и давно смирилась с тем, что вынуждена «по одежке протягивать ножки» (Клунт, 2010). Также можно говорить о несопоставимости двух систем: в силу разительного различия финансовых возможностей элитная наука не является для неэлитной методологическим лидером — многие методы первой просто неприменимы во второй.

Разделение, возникшее еще в советские годы, только продолжает усиливаться. Использование рейтинга вузов как универсального критерия их эффективности ведет к увеличению диспропорции в финансировании. Общее сокращение бюджетных затрат на науку и образование, увеличение отчетности особенно сильно сказываются на преподавателях менее «продвинутых» вузов, вынужденных работать в нескольких местах, в том числе и за пределами образования. Увеличение нагрузки, «гонка за показателями», переход на краткосрочный контракт ведут к социальной незащищенности и прекариатизации

⁴ Культура понимается «... как самая широкая постановка вопроса о способе социальной жизни, куда на правах частных и допускающих множественность решений входили бы проблемы мировоззрения, форм общественного сознания, базисных и надстроечных структур, способа производства и т.п.» (Петров, 1992. С. 6).

положения ученого и преподавателя. Чтобы поддерживать необходимый уровень квалификации, преподавателю необходимо заниматься научной деятельностью, но в сложившихся условиях она превращается в имитацию деятельности.

Прекариатизация преподавателей, превращение их в обычных наемных работников приводит к размыванию профессиональной идентичности и изменяет систему стимулов. 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 (Курбатова и Каган, 2016). Неизбежным результатом становится изменение используемых преподавателями практик «следования своим интересам», более широкое распространение его «сильной формы» - оппортунизма (Уильямсон, 1993. С. 43-44).

Прекариатизация научной и преподавательской деятельности, к сожалению, также связана с потерями особого рода – утратой академических свобод и ценностей.

Заключение

Урбанизация, глобализация и перманентный экономический кризис требуют использования новых способов социальной стратификации, основанных на критериях стабильности и безопасности. Оформляется новый класс – прекариат, который отличается своей разнородностью, включая не только работников с низким доходом, безработных и временно занятых, но и работников с высокими уровнями образования и профессиональной квалификации, работающих в условиях нестабильности, неопределенности карьерных перспектив, нарушения или отсутствия трудовых договоров и т.д. Формирование прекариата тесно связано с фундаментальными институциональными изменениями в обществе и городском пространстве.

Если индивид не связывает себя с профессией и не видит возможностей для долгосрочного взаимодействия, то возможности для экстернализации и передачи неявного знания отсутствуют. Производительность прекариатизированного работника будет ниже, что выльется в пониженной заработной плате. Формирование профессиональной идентичности и усвоение эксплицитных практик взаимосвязанные процессы, которые не могут протекать в условиях непрерывной смены мест работы и видов деятельности. В случае непостоянной занятости человек мелькает как элемент мозаичного набора в калейдоскопе ситуативных технологий, лишаясь личностной целостности (Петров, 1992, С. 27).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Вахитайн В. С. (2014). Пересборка города: между языком и пространством // *Социология власти*, № 2, с. 9-38.
- Вольчик В. В. (2011). Институты экономической координации и неявное знание // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 9, № 2, с. 17-22.
- Вольчик В. В. и Кривошеева-Медянцева Д. Д. (2015). Исследование институциональной структуры сферы образования: основные концепты и теоретические рамки // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 13, № 2, с. 131-142.
- Вольчик В. В. и Маскаев А. И. (2016). Неявное знание, научные исследования и экономическое развитие // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 7, № 1, с. 6-18.
- Вольчик В. В. и Посухова О. Ю. (2016). Прекариат и профессиональная идентичность в контексте институциональных изменений // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 14, № 2, с. 159-173.
- Гофман И. (2014). Поведение в публичных местах. Заметки о социальной организации собраний // *Социология власти*, № 2, с. 219-228.

- Зиммель Г. (2002). Большие города и духовная жизнь // *Логос*, Т. 3, № 34, с. 1-12.
- Клунт М. А. (2010). Наука по совместительству: социальный феномен и его последствия // *Социология науки и технологий*, Т. 1, № 3, с. 16-23.
- Кордонский С. (2008). Сословная структура постсоветской России. М.: Институт фонда "Общественное мнение".
- Курбатова М. В. и Каган Е. С. (2016). Оппортунизм преподавателей ВУЗов как способ приспособления к усилению внешнего контроля деятельности // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 8, № 3, с. 116-136.
- Ленин В. И. (1970). Вульгарный социализм и народничество / Полн. собр. соч. Издание пятое. Т. 39. М.: Изд. политической литературы.
- Ло Д. (2006). Объекты и пространства // *Социологическое обозрение*, № 1, с. 93-109.
- Мокир Д. (2014). Рычаг богатства. Технологическая креативность и экономический прогресс. М.: Издательство Институт Гайдара.
- Наемный работник в современной России (2015). Отв. ред. Голенкова З. Т. М.: Новый хронограф.
- Натаева Е. И. и Кудрявцева Т. Ю. (2012). Неявное знание как преимущество в развитии инновационных кластеров // *Реструктуризация экономики России и промышленная политика*, № 1, с. 250-259.
- Петров М. К. (1992). Самоосознание и научное творчество. Ростов-на-Дону: Издательство Ростовского университета.
- Полани М. (1985). Личностное знание. На пути к посткритической философии. М.: Издательство Прогресс.
- Радаев В. В. и Шкаратан О. И. (1996). Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс.
- Сивков Д. Ю. (2014). Иммунитет в камне: архитектурная теория Петера Слотердайка // *Социология власти*, № 2, с. 39-55.
- Стэндинг Г. (2014). Прекариат: новый опасный класс. М.: Ад Маргинем Пресс.
- Уильямсон О. И. (1993). Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THESIS*, Т. 1, № 3, с. 39-49.
- Хайек Ф. А. (1992). Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Изд-во "Новости" при участии изд-ва "Catallaxy".
- Хайек Ф. А. (2003). Контрреволюция науки (Этюды о злоупотреблениях разумом). М.: Издательство "Catallaxy".
- Хайек Ф. А. (2006). Право, законодательство и свобода. М.: ИРИСЭН.
- Хайек Ф. А. (2011). Индивидуализм и экономический порядок. М.: Социум.
- Arthur W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality (the El Farol Problem) // *American Economic Review*, vol. 84, no. 2, pp. 406-411.
- Ching Kwan L. and Kofman Y. (2012). The politics of precarity views beyond the United States // *Work and Occupations*, vol. 39, no. 4, pp. 388-408.
- David P. A. (1985). Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*, vol. 75, no. 2.
- Della Porta D., Hänninen S., Siisiäinen M. and Silvasti T. (2015). The New Social Division: Making and Unmaking Precariousness. Palgrave Macmillan.
- Dingler A. and Enkel E. (2016). Socialization and innovation: Insights from collaboration across industry boundaries // *Technological Forecasting & Social Change*, no. 109, pp. 50-60.
- DiPrete T. A., et al. (2006). Work and pay in flexible and regulated labor markets: A generalized perspective on institutional evolution and inequality trends in Europe and the US // *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 24, no. 3, pp. 311-332.

- Erden Z., Krogh G. and Nonaka I. (2008). The quality of group tacit knowledge // *Journal of Strategic Information Systems*, no. 17, pp. 4-15.
- Fiori F., et al. (2016). Employment insecurity and mental health during the economic recession: An analysis of the young adult labor force in Italy // *Social Science & Medicine*, no. 153, pp. 90-98.
- Network F. (2005). Precarious, Precarization, Precariat? // *This Tuesday: Logs on Migration, Labor, Transnational Organizing*.
- North D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge University Press.
- Ryle G. (2009). The Concept of Mind. New York: Barnes & Noble.
- Thompson E. P. (1963). The Making of the English Working Class. London.
- Weeks S. (2015). Longing for "Normal" Post-Fordism: Cape Verdean Labor-Power on a Lisbon Periphery in Crisis // *Anthropology of Work Review*, vol. 36, no. 1, pp. 13-25.
- Wirth L. (1940). The Urban Society and Civilization // *American Journal of Sociology*, vol. 45, no. 5, pp. 743-755.

REFERENCE

- Arthur W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality (the El Farol Problem). *American Economic Review*, vol. 84, no. 2, pp. 406-411.
- Ching Kwan L. and Kofman Y. (2012). The politics of precarity views beyond the United States. *Work and Occupations*, vol. 39, no. 4, pp. 388-408.
- David P. A. (1985). Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*, vol. 75, no. 2.
- Della Porta D., Hänninen S., Siisiäinen M. and Silvasti T. (2015). The New Social Division: Making and Unmaking Precariousness. Palgrave Macmillan.
- Dingler A. and Enkel E. (2016). Socialization and innovation: Insights from collaboration across industry boundaries. *Technological Forecasting & Social Change*, no. 109, pp. 50-60.
- DiPrete T. A., & et al. (2006). Work and pay in flexible and regulated labor markets: A generalized perspective on institutional evolution and inequality trends in Europe and the US. *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 24, no. 3, pp. 311-332.
- Erden Z., Krogh G. and Nonaka I. (2008). The quality of group tacit knowledge. *Journal of Strategic Information Systems*, no. 17, pp. 4-15.
- Fiori F., et al. (2016). Employment insecurity and mental health during the economic recession: An analysis of the young adult labor force in Italy. *Social Science & Medicine*, no. 153, pp. 90-98.
- Goffman E. (2014). Behavior in public places. Notes on the social organization of meetings. *Sociology of Power*, no. 2, pp. 219-228. (In Russian).
- Hayek F. (1992). The Fatal Conceit: The Errors of Socialism. Moscow, News (Novosty) Publ., Catallaxy Publ. (In Russian).
- Hayek F. (2003). The Counter-Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason. Moscow, Catallaxy Publ. (In Russian).
- Hayek F. (2006). Law, Legislation and Liberty: A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy. Moscow, IRISSEN Publ. (In Russian).
- Hayek F. (2011). Individualism and Economic Order. Moscow, Society [Sotsium] Publ. (In Russian).
- Klupt M. A. (2010). Science as a Second Job: a Social Issue and its Effects. *Sociology of Science and Technology*, vol. 1, no. 3, pp. 16-23. (In Russian).
- Kordonskii S. (2008). The Estate Structure of Post-Soviet Russia. Moscow, Foundation Institute of "Public Opinion". (In Russian).
- Kurbatova M. V. and Kagan E. S. (2016). Opportunism of University Lecturers as a Way to Adaptate the External Control Activities Strengthening. *Journal of Institutional studies*, vol. 8, no. 3, pp. 116-136. (In Russian).

- Law J. (2006). Objects and Spaces. *Sociological Review*, no. 1, pp. 93-109. (In Russian).
- Lenin V. I. (1970). Vulgar socialism and populism / Full. cit. Op. Fifth Edition. Vol 39. Moscow, Political Literature Publ. (In Russian).
- Mokyr J. (2014). The Level of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. Moscow, Publ. House of Gaidar Institute. (In Russian).
- Nataeva E. I. and Kudryavtseva T. Yu. (2012). Tacit knowledge is an advantage in the development of innovative clusters. *Restructuring of the Russian Economy and Industrial Policy*, no. 1, pp. 250-259. (In Russian).
- Network F. (2005). Precarious, Precarization, Precariat? *This Tuesday: Logs on Migration, Labor, Transnational Organizing*.
- North D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge University Press.
- Petrov M. K. (1992). Self-awareness and scientific creativity. Rostov-on-Don, Publ. House of Rostov University. (In Russian).
- Polanyi M. (1985). Personal Knowledge. Towards a Post-Critical Philosophy. Moscow, "Progress" Publ. (In Russian).
- Radaev V. V. and Shkaratan O. I. (1996). Social Stratification. Moscow, Aspect Press. (In Russian).
- Ryle G. (2009). The Concept of Mind. New York, Barnes & Noble.
- Simmel G. (2002). The Metropolis and Mental Life. *The Logos*, vol. 3, no. 34, pp. 1-12. (In Russian).
- Sivkov D. Yu. (2014). Immunity in stone: architectural theory of Peter Sloterdijk. *Sociology of Power*, no. 2, pp. 39-55. (In Russian).
- Standing G. (2014). The Precariat – The New Dangerous Class. Moscow, Ad Marginem Press. (In Russian).
- Thompson E. P. (1963). The Making of the English Working Class. London.
- Vakhshtain V. S. (2014). Reassembling the City: between space and speech. *Sociology of Power*, no. 2, pp. 9-38. (In Russian).
- Volchik V. V. (2011). Institutions, Economic Coordination and Tacit Knowledge. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 9, no 2, pp. 17-22. (In Russian).
- Volchik V. V. and Krivosheeva-Medyantseva D. D. (2015). Institutional Structure of Higher Education in Russia: principal concepts and theoretical frameworks. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 13, no 2, pp. 131-142. (In Russian).
- Volchik V. V. and Maskae A. I. (2016). Tacit Knowledge, Scientific Research and Economic Development. *Journal of Economic Regulation*, vol. 7, no. 1, pp. 6-18.
- Volchik V. V. and Posukhova O. Yu. (2016). Precarity and Professional Identity in the Context of Institutional Change. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 14, no. 2, pp. 159-173. (In Russian).
- Weeks S. (2015). Longing for "Normal" Post-Fordism: Cape Verdean Labor-Power on a Lisbon Periphery in Crisis. *Anthropology of Work Review*, vol. 36, no. 1, pp. 13-25.
- Williamson O. (1993). Behavioral Prerequisites of Modern Economic Analysis. *THESIS*, vol. 1, no. 3, pp. 39-49. (In Russian).
- Wirth L. (1940). The Urban Society and Civilization. *American Journal of Sociology*, vol. 45, no, 5, pp. 743-755.
- Worker in Modern Russia (2015). Ans. Ed. Golenkova Z. T. Moscow, The New Chronograph Publ. (In Russian).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ВЫБОРА РЕСУРСНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ОРЕХОВА СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятий,
Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург,
e-mail: bentarask@list.ru

Предлагаемое исследование посвящено установлению взаимосвязи между специфическими факторами институциональной среды и выбором инвестиционной ресурсной модели фирм, функционирующих в российской экономике.

Порядок инвестирования объясняется взаимовлиянием двух групп факторов: сравнительными свойствами самого ресурса и институциональными параметрами рынка. В основе обоснования выбора стратегии инвестирования автор предлагает использовать критерий контроля над ресурсами, обусловленный горизонтом планирования и принадлежащим инвестору «пучком» прав собственности.

Уточнение категории «ресурсы» через призму ресурсной и отношенческой концепций позволило автору выделить две стратегии (модели) привлечения ресурсов: модель, ориентированную на приобретение активов в собственность, и модель, ориентированную на временное привлечение ресурсов, находящихся в сети. Выбор модели обусловлен соотношением транзакционных и трансформационных издержек при получении разных прав собственности на ресурс.

В ходе исследования автор выделяет две группы институциональных факторов, определяющих вектор инвестирования в ресурсы. К динамическим факторам относятся турбулентность институциональной среды, асинхронность институциональных изменений, разнонаправленность краткосрочных и долгосрочных экономических задач. Среди структурных факторов автор выделил использование в экономических отношениях схемы «рациональной открытости», синтез институтов развитых стран и самобытных российских механизмов координации, специфику механизмов деформализации экономики, использование конструкции «сильное правило - слабый инфорсмент», специфичность и низкую эффективность института прав собственности, низкий уровень институционального доверия, двойную роль государства – как регулятора рынка и как его участника.

Влияние российской институциональной среды привело к использованию фирмами промежуточной модели инвестирования в ресурсы, основанной на сетевой (гибридной) форме организации бизнеса с жесткими границами и преимущественным использованием институциональных механизмов координации. Такая смешанная стратегия является неэффективной, поэтому в исследовании выделены основные направления трансформации российской институциональной среды, регламентирующей права собственности.

Ключевые слова: ресурсная стратегия; права собственности; институциональная среда; инвестирование; устойчивые конкурентные преимущества.

INSTITUTIONAL CHOICE FACTORS OF A RESOURCE STRATEGY FOR FIRMS

SVETLANA V. OREKHOVA,

*Business Economics Department,
Ural State University of Economics, Yekaterinburg,
e-mail: bentarask@list.ru*

The offered research is devoted to the establishing relationships between specific factors of the institutional environment and the choice of a resource investment model for firms operating in the Russian economy.

The investment order can be explained by the mutual influence of two groups of factors: comparative features of a resource itself and institutional parameters of the market. To justify the choice of a strategy the author offers to use the control criterion over resources. This criterion is determined by a planning horizon and a bundle of property rights of an investor.

Clarifying the resources category from the position of the resource-based view and relational view let the author distinguish 2 models of attracting resources: the model, focused on the acquisition of assets, and the model, focused on the temporary mobilization of resources that are available in a network. The choice of the model is determined by the ratio of transactional and transformational costs when investors obtain property rights over resources.

In the course of the research the influence of two groups of institutional factors were studied: 1) dynamic: the turbulence of the institutional environment, the asynchrony of changes, differently directed short- and long-term economic goals; 2) structural: the use of the 'rational openness' model of the economy in Russia, the synthesis of market institutions of developed countries and original Russian coordination mechanisms, the specific mechanisms of economics deformatization, the use of the mechanism of setting strict norms but providing weak enforcement, the low effectiveness and specifics of the property rights institution, the poor institutional trust, the double role of the state as a market regulator and its participant.

The impact of specific and institutional factors led firms to the use of an intermediate model in Russia. It is a network (hybrid) form with strict barriers and institutional coordination mechanisms predominantly. This strategy is not effective. We identify the change's direction of Russia's institutional environment that regulates property rights.

Keywords: resource strategy; property rights; institutional environment; investment; sustained competitive advantages.

JEL: D23.

Постановка проблемы

Стратегический выбор фирмы есть результат ее динамического взаимодействия с институциональным окружением (Peng, 2003; Либман, 2006; Luo, Sun and Wang, 2011). Данный факт обуславливает различия в природе конкурентных преимуществ фирм и, как следствие, размер и способы (модели) инвестирования в ресурсы.

Научное сообщество и политико-экономические элиты в России все больше говорят о необходимости большего использования нематериальных ресурсов¹, способных принести относительно быстрый и в то же время труднокопируемый эффект, а значит, обеспечить российским предприятиям долгосрочные устойчивые конкурентные преимущества. Начиная с конца 2014 года ряд ресурсов (например,

¹ Например, в ходе World Economic Forum Annual Meeting, 2016.

финансовые, в ряде отраслей – физические и отношенческие) стал менее доступным для российского бизнеса. В этой ситуации сильноспецифичные ресурсы, которые генерирует сама фирма (человеческий и организационный капитал, в первую очередь) являются неисчерпаемым источником дохода и, согласно многочисленным исследованиям (например, (*Davidsson and Honing, 2003; Brymer, Molloy and Gilbert, 2014; Campbell, 2012*)), могут служить базой для приращения других групп активов.

К индикаторам, определяющим выбор ресурсной стратегии, относятся уровень риска от вложений в ресурс; соответствие запросам рынка (актуальность инвестирования); влияние инвестиций на эффективность бизнеса; накопленные ранее запасы ресурсов; способ передачи знаний по использованию и применению ресурса.

Однако основополагающим критерием вектора инвестирования является степень контроля над ресурсом (*Stevenson, Roberts and Grousbek, 1985*). Границы контроля определяются двумя факторами: горизонтом планирования и полнотой и защищенностью прав собственности на ресурс. Горизонт планирования обуславливает степень предсказуемости будущего, что влияет на выбор инвесторов при принятии решений в координатах «срок окупаемости – прибыльность» и определяет эффективность действия репутационных механизмов и механизмов доверия на рынке. Права собственности влияют на выбор решений правообладателя в отношении трех видов стратегий: по поводу содержания прав собственности как таковых (дискреционная составляющая); по деятельности на рынке прав собственности на различные активы (конкурентная составляющая); по функционированию на рынке товаров, производимых с помощью данной собственности (*Фуруботн и Рихтер, 2005. С. 93*).

Укрупненно экономическая категория «право собственности» включает права владения, распоряжения и использования (существуют более детальные классификации, например в (*Honore, 1961. Р. 112-128*)). При разделении данного «пучка» прав на составные части важно понимать, что степень контроля, способы использования и стимулы к применению ресурса, распределение дохода и власти, издержки спецификации и контроля, а также ренты, получаемые от ресурса, существенно различаются. Кроме того, ценность любого ресурса зависит от его контрактируемости, то есть набора прав, которые можно передать в ходе сделки. Таким образом, содержание прав собственности оказывает «предсказуемое воздействие на аллокацию и использование ресурсов» (*Furubotn and Pejovich, 1972. Р. 1139*).

Предлагаемое исследование посвящено установлению взаимосвязи между специфическими факторами институциональной среды и выбором инвестиционной ресурсной модели фирм, функционирующих в российской экономике.

Теоретико-методологическую основу исследования составили ресурсная теория, отношенческий подход, неинституциональная экономическая теория, теория транзакционных издержек и теория прав собственности.

Инвестиционные ресурсные модели: виды и обоснование выбора

Экономические теории, увязывающие формирование долгосрочных конкурентных преимуществ фирмы с управлением ресурсами, вкладывают различный смысл в их содержание и критерии отбора. В работах (*Орехова и Леготин, 2015; 2016*) нами проведен детальный терминологический анализ категории «ресурсы», уточнены их виды и свойства.

Синтез различных подходов, в первую очередь ресурсного (RBV, resource-based view) и отношенческого (RV, relational view), а также теории транзакционных издержек, позволяет трактовать ресурсы как «специфические относительно рынка активы, контролируемые фирмой полностью или частично» (*Орехова и Леготин, 2016. С. 82*). Данное определение делает возможным выдвинуть важный тезис:

бизнес может добиться конкурентных преимуществ, не приобретая ресурсы в собственность. При этом перераспределение контроля за активами осуществляется при сохранении фирмами их формально независимого существования (*Дзагурова, 2012. С. 32*) и определяется уровнем переговорной силы сторон, издержками контроля, объемом специфических инвестиций и полнотой контракта.

Дифференциация подходов к трактовке категории «ресурсы» позволяет нам выделить две ресурсные инвестиционные стратегии (модели):

- 1) модель, ориентированную на приращение активов за счет приобретения их в собственность;
- 2) модель, ориентированную на временное привлечение ресурсов, находящихся в сети².

В основе главного различия этих моделей лежит выбор источника устойчивого конкурентного преимущества: за счет механизмов изоляции (принцип «никто не сможет этого повторить») или за счет способности «собирания» ресурсов, не принадлежащих компании. Свойство «причинной неоднозначности» (causal ambiguity) актива определяет степень изоляции конкурентных преимуществ фирмы от копирования конкурентами и для сторонников ресурсного подхода является стимулом для инвестиций. В отношенческом подходе причинная неоднозначность, наоборот, является фактором снижения инвестиционной привлекательности ресурса.

Необходимо отметить, что использование сетевых (гибридных) форм организации бизнеса становится (а в некоторых странах давно является) общепринятой практикой. Данный тренд обусловлен в первую очередь процессами глобализации, существенно упрощающими переток капитала между различными территориями и рынками. Снижение барьеров входа на региональные рынки привело к росту конкуренции, что требует от предприятий больших ресурсов для удержания позиций. Кастомизация, ужесточение экологических и социальных стандартов также приводят к росту затрат и требуют объединения усилий. В результате рынки демонстрируют рост концентрации и количества внутри- и межотраслевых альянсов.

Вступление фирмы в сеть позволяет обеспечить ей быстрый вход на рынок, сократить финансовые и прочие риски, получить доступ к знаниям, репутации и прочим ресурсам, сократить постоянные затраты в результате эффекта экономии от масштаба, «растягивание» затрат во времени (так как берется плата только за пользование ресурса).

В то же время при совместном использовании ресурса может возникнуть ряд отрицательных эффектов. Так, Г. Чезборо и Д. Тис выделяют проблему «соответствия организационной формы и типа инноваций» (*Чезборо и Тис, 2003*), когда некоторые, например, технологические, инновации требуют большого контроля и координации, чем это возможно в рамках сети. Некоторые авторы (например, (*Каткало, 2006. С. 460*)) также выражают опасение относительно эффективности межфирменных отношений в долгосрочном периоде. При договоренности получить фиксированную ренту, когда инвестору нет смысла вкладываться в ресурс, может возникнуть проблема «безбилетника». А инвестирование в специфические активы сопряжено с проблемой вымогательства со стороны партнеров, особенно в случае неконтрактируемости ресурса.

В любом случае ресурсы нельзя оценивать в отрыве от других факторов, поскольку их ценность определяется во взаимодействии с рыночными силами (*Коллинс и Монтгомери, 2008. С. 45*). Выбор той или иной ресурсной стратегии лежит в поле анализа стимулов и сравнения затрат и выгод, связанных с переходом прав собственности, и может быть объяснен с позиций теории институциональных изменений. Классические работы в данной области (*Demsetz, 1967; Anderson and Hill, 1975; North and Tomas, 1977*) увязывают изменения институтов, регламентирующих собственность, с трансформацией условий внешней среды, что

² В данном исследовании категория «сеть» приравнивается (с большой долей условности) к категории «гибрид», представленной в теории транзакционных издержек О. Уильямсона (*Уильямсон, 1996*).

определяет изменения в относительных ценах ресурсов. Иначе говоря, выбор ресурсной модели инвестирования имеет смысл рассматривать под углом сопоставления издержек и выгод от исключительных прав на ресурс (исключения других индивидов от доступа к ресурсу), с одной стороны, и внутренних по отношению к сети издержек совместного управления имуществом участниками, с другой стороны.

Формализация выбора ресурсной стратегии может быть основана на модели, предложенной (Полтерович, 1999). В нашем конкретном случае синтез двух факторов - сравнительных свойств ресурса и институциональных параметров рынка - приводит к разному соотношению трансформационных (Ctf) и транзакционных издержек (Cts) при инвестировании в ресурсы. Причем в процессе закрепления нормы (в нашем случае - ресурсной модели) транзакционные и трансформационные издержки меняются в противоположных направлениях: уменьшение первых сопровождается увеличением вторых (Полтерович, 1999. С. 10).

Под трансформационными издержками (Ctf) здесь и далее будем понимать издержки перехода прав собственности, то есть трансформации нормы³. Они включают в себя затраты на оформление права собственности, приобретение ресурсов в собственность и содержание ресурса (модернизацию, утилизацию, налоги на имущество и пр.).

Транзакционные издержки (Cts) в первую очередь определяются количеством обменов ресурсами в сети и могут включать всю совокупность затрат, классифицированных в работе (Эггертссон, 2001).

И хотя напрямую сравнивать эти издержки нельзя, так как они имеют разную частоту и периодичность (Полтерович, 1999. С. 32), в целом до тех пор, пока издержки участников для поддержания отношений в сети будут меньше (Cts), чем затраты на приобретение ресурсов в собственность (Ctf), гибридные (сетевые) формы организации бизнеса использовать выгоднее.

Общая схема выбора ресурсной стратегии осуществляется следующим образом. Введем условия: пусть на рынке функционирует n фирм, каждая из которых может использовать два способа обмена ресурсами:

- 1) с переходом прав собственности;
- 2) без перехода прав собственности.

Поскольку наилучшей из возможных институциональных альтернатив будет та, где происходит минимизация трансформационных и транзакционных издержек (Аузан, 2010. С. 203). Используя относительные величины (значения) этих групп издержек, выбор ресурсной стратегии может быть определен моделью следующего типа:

$$X_j * Cts(X_j + \sum_{i \neq j} X_i) + (1 - X_j) * Ctf(X_j + \sum_{i \neq j} X_i) \rightarrow \min \quad (1)$$

где:

Ctf – трансформационные издержки;

Cts – транзакционные издержки;

X_j – доля транзакций, приходящаяся на j -го агента в случае привлечения ресурсов в сети;

$(1 - X_j)$ – доля j -го агента приобретения ресурсов;

X_i – совокупный объем привлечения ресурсов в сети всеми агентами;

$Cts * \sum_{i=1}^n X_i$ – издержки обмена единицы привлечения ресурсов в сети;

$Ctf * \sum_{i=1}^n X_i$ – издержки единицы ресурса при переходе прав собственности.

³ Общепринятое определение трансформационных издержек трактует их как издержки переработки ресурсов в процессе производства. Поскольку в основу исследования положена методика В. М. Полтеровича, здесь и далее под трансформационными издержками будем понимать издержки трансформации нормы. Подробная аргументация данной классификации представлена в (Полтерович, 1999. С. 7).

**Влияние факторов институциональной среды на ресурсные
инвестиционные стратегии российского бизнеса: теоретические
предпосылки и реальность**

В России, согласно многочисленным статистическим и эмпирическим данным (Авдашева и Горейко, 2011; Попов, 2015. С. 517-538; Dubrovskij and Orekhova, 2015), наблюдается тотальное использование модели, ориентированной на привлечение ресурсов в сети. Более того, бизнес все больше использует крайний вариант такой модели - стратегию самообеспечения (*bootstrapping strategy* - термин из (Stevenson, Roberts and Grousbek, 1985)), которая направлена на минимизацию приобретения и использования ресурсов.

Выбор такой ресурсной модели и инвестиционная привлекательность вложений в различные виды ресурсов определяются особенностями и динамикой развития российской институциональной среды. Форсированная трансформация советской плановой экономики в рыночную происходила за счет трансплантации отдельных институтов развитых стран. Дальнейшее хаотичное институциональное конструирование по принципу «латания дыр» усилило всеобщую экономическую дезорганизацию и привело к целому ряду отрицательных эффектов и ловушек.

Совокупность институциональных факторов условно может быть разделена на динамические и структурные (см. рис. 1). Подробно остановимся на содержании этих факторов, их роли и влиянии на выбор ресурсной стратегии фирмы.

Ресурсы, основанные на собственности, обеспечивают прирост результативности фирмы только в стабильной среде (см., например, исследование Д. Миллера и Дж. Шамзи (Фляйшер, 2012. С. 271-273)). В России, начиная с 1990-х гг., *турбулентность институциональной среды* была так велика, что основной задачей предпринимателя становилось ускорение оборачиваемости, а не развитие бизнеса и прирост его стоимости. Длительность жизненного цикла малого бизнеса в России, по оценкам (Шамрай, 2010. С. 63), в среднем составляет 14 лет, из них только 5,5 лет – на стадиях роста и зрелости. Краткосрочность бизнес-задач обуславливает конкурентоспособность только ликвидных (читай - неспецифичных) и стратегически гибких активов.

Кроме того, как отмечают (Вольчик и Кривошеева-Медянцева, 2015. С. 51), процесс создания нового знания всегда связан с регулярными инвестициями. Иначе говоря, в условиях турбулентности инвестору интересны активы, требующие единовременных, а не периодических вложений.

Еще одной особенностью российской институциональной среды является *дисбаланс институциональных реформ*, что обесценивает положительные эффекты от изменений. Например, согласно рейтингу *Doing Business - 2016*⁴, Россия занимает 5 место среди стран по параметру «Исполнение контрактов», но лишь 119 место по параметру «Получение разрешения на строительство». В результате такого «перекося» защита прав собственности в России остается крайне низкой, а размер трансформационных издержек, связанных с переходом прав собственности, растет.

Асинхронность институциональных изменений связана еще и с тем, что трансформация неформальных институтов происходит дольше, чем формальных. Кроме того, институциональные диспропорции наблюдаются и на разных экономических уровнях, что приводит к созданию так называемой «квазиоткрытой экономики». Термин «рациональная открытость» экономики введен (Белокрылова, 2004. С. 104) и означает, что при формальном соблюдении норм международного права на макроуровне Россия фактически закрыта на уровне отдельных регионов, отраслей и контрактов.

⁴ См.: (<http://russian.doingbusiness.org/>).



Рис. 1. Влияние институциональных факторов на выбор модели инвестирования в ресурсы в России

Источник: составлено автором.

Резкие (и регулярные!) изменения формальных институтов без учета траектории предшествующего развития привели к частичной деформализации экономики, выражающейся в появлении неформальных институтов, альтернативных формальным. Причем важно отметить, что часть таких альтернативных институтов в силу эффекта возрастающей отдачи⁵ укоренилась настолько, что обязанности, возникающие в результате прав владения, распоряжения и использования имуществом, часто осуществляются на полуполегалных началах (особенно в малом бизнесе). В то же время попытки Правительства РФ формализовать некоторые институты (например, введение электронной системы контроля за оборотом алкоголя, лицензирование производителей молока, введение «налога на фуры» и пр.) в условиях кризиса могут привести к еще большим отрицательным экономическим последствиям.

Турбулентность условий ведения бизнеса резко снижает горизонт планирования, что приводит к выбору инвесторами особых управленческих практик в отношении ресурсов. Российские фирмы могут формировать стратегию только в краткосрочной перспективе (по сути, не стратегию, а тактику, так как термин «стратегия» изначально предполагает долгосрочное планирование), их основная задача – выжить, а не развиваться. В результате *примата краткосрочных задач* бизнес стремится снизить налогооблагаемую базу, то есть минимизировать размер активов, которые необходимо «ставить» на баланс. Более того, институциональные шоки всегда связаны со сворачиванием обменов (читай: оптимизацией ресурсов), поэтому предприятия, в стремлении всегда быть готовыми к изменениям, предпочитают компилировать ресурсы, отдача от которых менее долгосрочна и легко прогнозируема.

Постоянная трансформация «правил игры» приводит и к структурным диспропорциям российской институциональной среды, среди которых А. Е. Шаститко отмечает многоуровневость, двойственность формальных и неформальных правил, несоответствие имеющихся правил и механизмов инфорсменту, компонентную неполноту и фрагментарность, а также зависимость институциональной среды от российского политического рынка (*Шаститко, 1999. С. 201-205*).

Эффективность института прав собственности остается низкой. Согласно обследованию российского бизнеса в 2009 году, каждое третье предприятие в России сталкивалось с высоким риском передела собственности (*Капелюшников и Демина, 2011. С. 32*). Целый ряд исследований (*Долгопятова и Авдашева, 2010; Авдашева и Горейко, 2011*) свидетельствует о «размытости» прав собственников в России. В результате у участников рынка возникают стимулы к переводу ресурсов в более защищенные формы (чаще всего деньги), а также к захвату «чужих» активов.

Первоначальная аллокация ресурсов, вызванная спецификой приватизационных процессов в России, привела к несущественной роли малого и среднего бизнеса в экономике и гиперконцентрации российской экономики (*Долгопятова, 2014; Жога, 2015*). Как итог, создание альянсов с «жесткими» и «мягкими» границами является главным трендом большинства российских рынков, в том числе традиционно конкурентных.

Основным критерием построения сети является уровень доверия (сила связи) к партнеру (*Барсукова, 2001. С. 52*). Сила связи определяет дистанцию до ресурса, а уровень доверия регулирует эту силу. И хотя, как отмечают (*Авдашева и Горейко, 2011. С. 7*), «в переходных экономиках со слабыми институтами не было обнаружено сильного влияния неформальных связей на параметры межфирменного взаимодействия», специфика этих связей в России порождает особые формы управления ресурсами.

⁵ Если выгода каждого члена группы будет возрастать с увеличением числа акторов, принимающих тот или иной институт, можно говорить о том, что наблюдается возрастающая отдача от принятия института (*Dequech, 2013. P. 90, цит. по: (Вольчик и Кривошеева-Медянцева, 2015)*).

Олейник А. Н. еще в 2001 году сделал вывод о том, что уровень доверия к институциональной среде в России крайне низок (Олейник, 2001). А поскольку институциональное доверие является базовым (Веселов, 2013. С. 284) для расширения горизонта планирования, предприниматели стремятся повысить уровень межличностного доверия за счет создания своеобразного защитного барьера в виде сети. Из-за высокой концентрации бизнеса отношения между участниками рынка чаще всего персонифицированы, построены на системе реляционных контрактов, но при этом, из-за низкого уровня институционального доверия, подкреплены формальными обязательствами.

Еще одной характерной чертой российского бизнеса является *активное участие контролирующих собственников в оперативном управлении предприятиями* (Дзарасов и Новожинов, 2003; Долгопятова, 2014), из-за чего «изменение прав собственности будет осуществляться таким образом, чтобы увеличить благосостояние тех, кто контролирует ресурсы» (Фуруботи и Рихтер, 2005. С. 416).

Специфическое соотношение прав и обязанностей собственника в России привело к явлению шорттермизма (short term strategy) – краткосрочной стратегии бизнеса, направленной на извлечение инсайдерской ренты (Дзарасов и Новожинов, 2003). Такая рента носит не предпринимательский характер, а вытекает из права контроля над активами. Это приводит к реализации таких инвестиционных проектов, которые способны минимальными средствами и в кратчайшие сроки поддержать работоспособность основных средств, сохранить долю рынка, улучшить операционную рентабельность. Долгосрочные и дорогостоящие инвестиции без государственного участия осуществляются редко. Более того, действия рентоориентированных, непроизводительных предпринимателей (unproductive entrepreneurship - термин из (Baumol, 1990)) снижают и без того низкую в существующих институциональных условиях предпринимательскую ренту.

Помимо «конкуренции» между непроизводительными и производительными предпринимателями, последние вынуждены также конкурировать с государством, выступающим в роли собственника. Особенностью институциональной среды в России является *специфический тип экономического устройства, характеризующийся как «государственный капитализм»*. Целый ряд исследований (Wooldridge, 2012; Li and Wang, 2012; Musacchio and Lazzarini, 2014) отмечает, что на рынках стран БРИК государство играет более активную роль, чем это имеет место в традиционной рыночной экономике. В последние годы в России также наблюдается стремление государства укрепить формальный порядок как за счет расширения сферы государственного вмешательства (интервенция вширь), так и за счет усиления роли государства в уже регулируемых сферах (интервенция вглубь). Несмотря на продолжающиеся приватизационные процессы и формальное сокращение числа государственных предприятий, согласно (Кудрин и Гурвич, 2015. С. 180), в структуре собственности 10 крупнейших компаний страны доля государства близка к 80%, а доля госкомпаний в капитализации российского фондового рынка превышает 60%.

Активное и зачастую «ручное» управление, а также двойная роль государства – как регулятора рынка и как его участника – приводят к тому, что оно выступает не гарантом соблюдения правил, а дополнительным фактором нестабильности. Более того, избыточное инвестирование и относительное ресурсное изобилие, намеренно создаваемое в компаниях с государственной собственностью, сокращают стимулы для повышения управленческой эффективности таких компаний и искажают действие рыночных механизмов.

Итак, анализ влияния исследуемых институциональных факторов позволяет утверждать, что российский бизнес активно использует гибридные формы управления и инвестирует в создание сетей (отношенческий капитал).

Однако, теоретически, в условиях регулярного (частотного) использования высокоспецифичных ресурсов фирмы могут попасть в ситуацию так называемой фундаментальной трансформации⁶. В случае неопределенности институциональной среды фирмы могут выбрать только две из трех возможных форм управления: рынок (в случае неспецифичной сделки) или фирму (в случае специфичной сделки). Гибридная же форма управления (синтез рыночного и институционального механизмов координации), при которой и возникает фундаментальная трансформация, не используется в связи со значительными рисками обеих сторон. Это означает, что в ситуации нестабильного институционального окружения фирмы не должны инвестировать в специфические активы и вступать в сложные сетевые отношения в силу возрастающих трансакционных издержек.

Такое, казалось бы, несоответствие между теоретическими предпосылками и российской реальностью может быть объяснено целым рядом причин.

В классическом варианте гибрид предполагает долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономию сторон, но предполагающие создание механизмов, снижающих их уровень оппортунизма (Аузан, 2010. С. 203). Данное определение не позволяет до конца операционализировать эту категорию ввиду разнообразия контрактных отношений и степени автономности сторон, разного количества участников и т.д. (см., например, исследования (Coles and Hesterly, 1998; Menard, 2004; Makadok and Coff, 2009)). В каждом конкретном случае соотношение и структура рыночных и институциональных механизмов координации отличается. Кроме того, гибриды постоянно трансформируются во времени и пространстве.

В целом российская экономика, реконструированная из советской экономической системы, имеет серьезное гибридное «наследие», когда большинство производителей были заблокированы в рамках двусторонних отношений (Авдашева и Горейко, 2011. С. 9). Для того чтобы участники могли выбирать механизм управления, им должны быть доступны альтернативные механизмы координации. Однако многие российские отраслевые рынки по-прежнему не являются конкурентными.

Анализ гибридных форм необходимо проводить с учетом фактора властной асимметрии (термин из (Gereffi, Hamphrey and Sturgeon, 2005)), который корректирует представления о степени контроля за ресурсами различных участников в сети. Часто в российской экономической практике остаточные права контроля над активами сосредоточены в руках одной группы инвесторов. Это означает, что, несмотря на формально двусторонний характер взаимоотношений, второй стороне принадлежит ограниченный набор прав контроля.

Представление сети как системы отношений с поставщиками, работниками и потребителями, где издержки важны, но не так, как социальные и экологические эффекты (Haigh and Hoffman, 2012. P. 127), в российской действительности в корне неверно. Именно относительные выгоды, получаемые от участия в сети, являются первопричиной объединения фирм. Главным образом создание сетей обусловлено спецификой налогового и антимонопольного законодательства, а не реальным разделением ресурсов между фирмами. Гибрид в России – не результат использования специфичности активов, а скорее – результат специфических целей собственников по их использованию⁷.

Таким образом, гибридная форма управления в российской экономике близка к внутрифирменной (основанной на институциональных механизмах координации).

⁶ Термин «фундаментальная трансформация» введен (Уильямсон, 1996. С. 117-121) и означает переход от конкурентной ситуации, которая существует до заключения контракта, к отношениям двусторонней зависимости.

⁷ И здесь уместно рассматривать классификацию (Bowen and Jones, 1986), где в соответствии с уровнем неопределенности и целями сторон авторы выделяют четыре механизма управления.

В качестве примера обратимся к рассмотрению российской схемы аутсорсинга. Классический аутсорсинг представляет собой типичный пример гибрида «с мягкими границами», когда одна фирма передает часть бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании. Степень контроля над ресурсами фирмы-аутсорсера со стороны фирмы-пользователя довольно низкая. Однако в России аутсорсинг часто представляет собой искусственную конструкцию из двух формально независимых фирм. Градообразующие и другие крупные промышленные предприятия выделяют из своей структуры ремонтные, энергетические, транспортные цеха, мотивируя их перейти на самостоятельное получение прибыли. Однако географическая удаленность от рынков сбыта, узкая профильная специализация со стороны аутсорсинговой компании и контроль над издержками со стороны фирмы-заказчика приводят к тому, что при формальной юридической самостоятельности фирма-аутсорсер не имеет хозяйственной независимости. Такая схема не позволяет в полной мере использовать преимущества «чистых» стратегий – привлечения ресурсов в сети или с помощью приобретения их в собственность – и, следовательно, ведет к росту совокупных транзакционных и трансформационных издержек.

В терминах (Полтерович, 1999. С. 12) возникает так называемый эффект гистерезиса, когда помимо «чистых» стратегий возникают устойчивые (равновесные) смешанные стратегии. Суть данного эффекта заключается в том, что после сильного «возмущения» институциональной среды норма может попасть в институциональную ловушку и остаться там даже в случае снятия этого «возмущения».

Продолжая наши рассуждения, основанные на модели (1), введем:

Y_j – доля привлечения ресурсов в сети после отказа от приобретения ресурса в собственность,

Ctf^0 – издержки на приобретение ресурса в собственность (трансформационные издержки),

Ctf^1 – издержки перехода от использования сетей к приобретению ресурсов в собственность.

Тогда выбор ресурсной стратегии участника рынка может выражаться моделью (2) и (3):

$$Ctf(X_j, Y_j) = \begin{cases} (1 - Y_j) * Ctf^0 + (Y_j - X_j) * Ctf^1, & X_j < Y_j \\ (1 - X_j) * Ctf^0, & X_j \geq Y_j \end{cases} \quad (2)$$

Отсюда следует:

$$X_j * Cts(X_j + \sum_{i \neq j} X_i) + Ctf(X_j, Y_j) \rightarrow \min \quad (3)$$

Как отмечалось, сетевое доверие является одним из ключей к пониманию причин популярности гибридов в российской экономике. В отличие от классических теоретических представлений, основанных на схеме О. Уильямсона, сети в российской институциональной среде могут служить своеобразным способом снижения уровня неопределенности. Главным условием сетевого доверия выступает замкнутость контактов (Granovetter, 1973), отсюда такое широкое использование в России гибридов с жесткими границами. Также значимую роль здесь играют уровень ресурсного дефицита на рынке и уровень ресурсной обеспеченности в сети (Барсукова, 2009. С. 138). Чем больше такая обеспеченность и дефицит ресурсов вне сети, тем больше стимулов не отклоняться от контрактных обязательств, принятых участниками гибрида.

Заключение и выводы

В работе, синтезируя современные теории менеджмента и положения неoinституциональной экономической теории, была осуществлена попытка классификации ресурсных стратегий фирмы, базирующаяся на различиях в горизонте планирования и способах контроля над ресурсами. Обоснование выбора модели инвестирования в ресурсы основано на соотношении трансакционных и трансформационных издержек.

Каждая из возможных «чистых» моделей инвестирования – приобретать в собственность или привлекать в сети (на рынке) – имеет свои сильные и слабые стороны. К сильным сторонам первой модели относятся полнота прав собственности на ресурс, устойчивость конкурентоспособности бизнеса за счет трудного копирования ресурсов. В свою очередь вторая модель позволяет минимизировать затраты по привлечению ресурса, разделять риски между участниками рынка, реализовать крупные проекты за счет совместных инвестиций.

Влияние специфично-институциональных факторов привело к тому, что в России используется промежуточная модель – сетевая (гибридная) форма организации бизнеса с жесткими границами и преимущественно институциональными механизмами координации. Такая смешанная, но устойчивая ресурсная стратегия приводит к совокупному росту трансформационных и трансакционных издержек и не позволяет реализовать все преимущества «чистых» стратегий. Кроме того такая модель, основанная на низком уровне доверия участников сети, в целом обуславливает низкую мотивацию инвестирования в ресурсы.

Применение сложившейся модели управления ресурсами является основной причиной затруднений «перезагрузки» российских предприятий на инновационный путь развития. Но пересмотр данной стратегии будет возможен только при существенной реконструкции институтов и условий, правил взаимодействия всех участников рынка.

На наш взгляд, известные пути выхода из институциональной ловушки – рост издержек неэффективной нормы, снижение издержек новой нормы и издержек переключения с неэффективной нормы на новую норму – могут быть использованы и в случае корректировки модели управления ресурсами.

Представляется, что к наиболее простым, но эффективным мерам относятся следующие:

- 1) снижение трансформационных издержек, связанных с переходом всего пучка прав собственности в целом и отдельных его частей (прав владения, распоряжения и использования);
- 2) снижение трансакционных издержек, вызванных неравномерным развитием институтов, регламентирующих права собственности;
- 3) увеличение горизонта планирования инвестиционных проектов, которое возможно только за счет длительного закрепления и качественной проработки формальных (законодательных) норм институциональной среды в России;
- 4) формирование механизмов, укрепляющих уровень институционального доверия в обществе в целом и в бизнес-сетях в частности;
- 5) внедрение институтов-трансформеров, способных быстро и безболезненно изменяться и в то же время решать задачи, для которых они были созданы изначально.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Авдашева С. Б. и Горейко Н. А. (2011). Механизмы управления транзакциями в российской обрабатывающей промышленности // *Российский журнал менеджмента*, Т. 9, № 1, с. 3-28.

Барсукова С. Ю. (2001). Вынужденное доверие сетевого мира // *Политические исследования*, № 2, с. 52-61.

Барсукова С. Ю. (2009). Неформальная экономика. Курс лекций. М.: Изд. Дом Гос. Ун-та – Высшей школы экономики.

Белокрылова О. С. (2004). Рациональная открытость трансформационной экономики / Белокрылова О. С, Своеволин В. Ю. Ростов-на-Дону: Изд. Ростовского университета.

Веселов Ю. В. (2013). Институциональное и сетевое доверие как экономические категории // в кн. Доверие и недоверие в условиях развития гражданского общества. М.: Изд. Дом НИУ ГУ ВШЭ, гл. 9, с. 263-289.

Вольчик В. В. и Кривошеева-Медянцева Д. Д. (2015). Институты, технологии и возрастающая отдача // *Журнал институциональных исследований*, Т. 7, № 1, с. 45-58.

Дзагурова Н. Б. (2012). Кооперативные инвестиции и причины недоинвестирования в специфические активы // *Российский журнал менеджмента*, Т. 10, № 4, с. 31-48.

Дзарасов Р. С. и Новожинов Д. В. (2003). Инвестиционное поведение российских корпораций в условиях инсайдерского контроля // *Менеджмент в России и за рубежом*, № 5. (<http://dzarasov.ru> - Дата обращения: 10.05.2016).

Долгопятова Т. Г. (2014). Эволюция структуры и динамики концентрации собственности / В кн.: Очерки модернизации российской промышленности: поведение фирм / Науч. ред.: Б. В. Кузнецов. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, Гл. 7., с. 143-166.

Долгопятова Т. Г. и Авдашева С. Б. (2010). Эволюция российской фирмы и корпоративного управления: в поисках эффективного собственника / В кн.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя / Под общ. ред.: Р. М. Нуреев. Ч. 2: Российские фирмы. М.: Московский общественный научный фонд, с. 10-43.

Жизненный цикл малого предприятия (2010). / Под общ. ред. А. А. Шамрая. М.: Фонд «Либеральная миссия».

Жога Г. (2015). Как обмануть конъюнктуру // *Эксперт Урал*, Екатеринбург, 28 сентября. (<http://expert.ru> – Дата обращения: 11.05.2016).

Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / под общ. ред. А. А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2010.

Капелюшников Р. И. и Демина Н. В. (2011). Чего опасаться российским собственникам? // *ЭКО*, № 6, с. 26-48.

Катькало В. С. (2006). Эволюция теории стратегического управления: монография / В. С. Катькало. С.-Петерб. гос. ун-т.

Коллинс Д. и Монтгомери С. (2008). Стратегии 1990-х. / в кн: Корпоративная стратегия [сборник статей]: Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, с. 41-71.

Кудрин А. Л. и Гурвич Е. Т. (2015). Государственное стимулирование или экономические стимулы? // *Журнал Новой экономической ассоциации*, № 2, с. 179-186.

Либман А. М. (2006). Конкуренция юрисдикций, гармонизация экономической политики и формирование корпоративных стратегий // *Российский журнал менеджмента*, Т. 4, № 4, с. 23-44.

Олейник А. Н. (2001). «Жизнь по понятиям»: институциональный анализ повседневной жизни «российского простого человека» // *Политические исследования*, № 2, с. 40-53.

Орехова С. В. и Леготин Ф. Я. (2015). Формирование ресурсной стратегии фирмы в контексте RBV- анализа // *Известия УрГЭУ*, № 4, с. 15-26.

Орехова С. В. и Леготин Ф. Я. (2016). Механизмы инвестирования в ресурсы предприятия: обоснование выбора и российская специфика // *Известия УрГЭУ*, № 1(63), с. 80-89.

Полтерович В. М. (1999). Институциональные ловушки и экономические реформы // *Экономика и математические методы*, Т. 35, Вып. 2, с. 1-37.

- Попов Е. В. (2015). Институты. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН.
- Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки «отношенческая» контракция / пер. с англ. Е. Ю. Благова, В. С. Катъкало, Д. С. Славнова, Ю. В. Федотова, Н. Н. Цытович. СПб.: Лениздат; CEV Press.
- Фляйшер К. (2012). Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / Фляйшер К., Бенсуссан Б. М.: Бином. Лаборатория знаний.
- Фуруботн Э. Г. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. ун-та.
- Чезборо Г. У. и Тис Д. Дж. (2003). Организационные формы инноваций: когда виртуальная корпорация эффективна? // *Российский журнал менеджмента*, № 1, с. 123-136.
- Шаститко А. Е. (1999). Институциональная среда хозяйствования в России: основные характеристики // Куда идет Россия? Кризис институциональных систем: Век, десятилетие, год / монография. М.: Логос, с. 201-205. (<http://ecsocman.hse.ru/data/834/685/1219/028Shastitko.pdf> - Дата обращения: 10.05.2016).
- Эггертссон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.
- Anderson T. L. and Hill P. J. (1975). The Evolution of Property Rights: A Study of the American West // *Journal of Law and Economics*, no. 18, pp. 193-179.
- Baumol W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive // *Journal of Political Economy*, no. 98(3), pp. 893-921.
- Bowen D. and Jones G. (1986). Transaction cost analysis of service organization-customer exchange // *Academy of Management Review*, no. 11(2), pp. 428-441.
- Brymer R. A., Molloy J. C. and Gilbert B. A. (2014). Human Capital Pipelines // *Journal of Management*, no. 40(2), pp. 483-508.
- Campbell B. A. (2012). Rethinking sustained competitive advantage from human capital // *The Academy of Management Review*, AMR, no. 37(3), pp. 376-395.
- Coles J. and Hesterly W. (1998). The impact of firm-specific assets and the interaction of uncertainty: an examination of make or buy decisions in public and private hospitals // *Journal of Economic Behavior and Organization*, no. 36(3), pp. 383-409.
- Davidsson P. and Honing B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs // *Journal of Business Venturing*, no. 18(3), pp. 301-331.
- Demsetz H. (1967). Toward a Theory of Property Rights // *American economic Review*, no. 57, pp. 347-359.
- Dequech D. (2013). Economic Institutions: explanations for conformity and room for deviation // *Journal of Institutional Economics*, vol. 9, no.1, pp. 81-108.
- Dubrovskij V. and Orekhova S. (2015). The Russian model specifics for human capital management at the times of crisis. / CSR: University Builds Country, Prague, September 11.
- Furubotn E. and Pejovich S. (1972). Property Rights and Economic Theory: A Survey of Resent Literature // *Journal of Economic Literature*, no. 10, pp. 1137- 1162.
- Gereffi G., Hamphrey J. and Sturgeon T. (2005). The governance of global value chains // *Review of International Political Economy*, no. 12(1), pp. 78-104.
- Granovetter M. S. (1973). The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology*, vol. 91, no. 3, pp. 481-510.
- Haigh N. and Hoffman A. J. (2012). Hybrid organizations: The next chapter of sustainable business // *Organizational Dynamics*, no. 41, pp. 126-134.
- Honore A. M. (1961). Ownership. In: Oxford essays in jurisprudence. Ed. by Guest A. W., Oxford.
- Li X. and Wang X. L. (2012). A Model of China's State Capitalism / The Hong Kong University of Science and Technology: March 15.

Luo Y., Sun J. and Wang S. L. (2011). Comparative strategic management: An emergent field in international management // *Journal of International Management*, no. 17(3), pp. 190-200.

Makadok R. and Coff R. (2009). Both Market and Hierarchy: an Incentive-System Theory of Hybrid Governance Forms // *Academy of Management Review*, vol. 34, no. 2, pp. 297-319.

Menard C. (2004). The economics of hybrid organizations // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, no. 160(3), pp. 345-376.

Musacchio A. and Lazzarini S. G. (2014). Reinventing State Capitalism: Leviathan in Business, Brazil and Beyond. Harvard University Press: Cambridge, MA.

North D. C. and Thomas R. (1977). The First Economic Revolution // *Economic History Review*, no. 30, pp. 229-241.

Peng M. (2003). Institutional transitions and strategic choices // *Academy of Management Review*, no. 28(1), pp. 275-296.

Stevenson H., Roberts M. and Grousbek H. (1985). New Businesses and Entrepreneur. Irvin: Homewood, IL.

Wooldridge A. (2012). The visible hand. The Economist special reports: State capitalism // *The Economist*, January 21.

World Economic Forum Annual Meeting (2016). Davos-Klosters, Switzerland. 20-23 January 2016. (<https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2016> – Дата обращения: 11.05.2016).

REFERENCES

Anderson T. L. and Hill P. J. (1975). The Evolution of Property Rights: A Study of the American West. *Journal of Law and Economics*, no. 18, pp. 193-179.

Avdasheva S. B. and Goreyko N. A. (2011). Mechanisms of Transaction Governance in Russian Manufacturing. *Russian Journal of Management*, vol. 9, no. 1, pp.3-28. (In Russian).

Barsukova S. Yu. (2001). Enforceable Trust in the World of Social Networks. *Political Studies*, no. 2, pp. 52-61. (In Russian).

Barsukova S. Yu. (2009). The informal economy. Lecture course. Moscow, Publ. House of HSE. (In Russian).

Baumol W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, no. 98(3), pp. 893-921.

Belokrylova O. S. (2004). Rational openness transformational economy. / Belokrylova O. S., Svoevolin V. Y. Rostov-on-Don, Publ. House of Rostov University. (In Russian).

Bowen D. and Jones G. (1986). Transaction cost analysis of service organization-customer exchange. *Academy of Management Review*, no. 11(2), pp. 428-441.

Brymer R. A., Molloy J. C. and Gilbert B. A. (2014). Human Capital Pipelines. *Journal of Management*, no. 40(2), pp. 483-508.

Campbell B. A. (2012). Rethinking sustained competitive advantage from human capital. *The Academy of Management Review*, AMR, no. 37(3), pp. 376-395.

Chesbrough H. W. and Teece D. J. (2003). When is Virtual Virtuous? Organizing for Innovation. *Russian Journal of Management*, vol. 1, no. 1, pp. 123-144. (In Russian).

Coles J. and Hesterly W. (1998)/ The impact of firm-specific assets and the interaction of uncertainty: an examination of make or buy decisions in public and private hospitals. *Journal of Economic Behavior and Organization*, no. 36(3), pp. 383-409.

Collins D. and Montgomery S. (2008). Strategies for the 1990s. / In: Corporate Strategy [collection of articles]. Moscow, Alpina Business Books, pp. 41-71. (In Russian).

Davidsson P. and Honing B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, no. 18(3), pp. 301-331.

Demsetz H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. *American economic Review*, no. 57, pp. 347-359.

Dequech D. (2013). Economic Institutions: explanations for conformity and room for deviation. *Journal of Institutional Economics*, vol. 9, no.1, pp. 81-108.

Dolgopyatova T. G. (2014). Evolution of the structure and dynamics of the concentration of ownership. In: Essays on modernization of Russian industry: the behavior of firms. Moscow, Publ. House of HSE, Ch. 7, pp. 143-166. (In Russian).

Dolgopyatova T. G. and Avdasheva S. B. (2010). Evolution of the Russian company and corporate governance: in search of effective proprietor /in: Russian post-Soviet economic entities (institutional analysis): Ten Years Later. Moscow, Moscow Public Science Foundation Publ., pp. 10-43. (In Russian).

Dubrovskij V. and Orekhova S. (2015). The Russian model specifics for human capital management at the times of crisis. / CSR, University Builds Country, Prague, September 11.

Dzagurova N. B. (2012). Cooperative Investments and the Reasons for Underinvestment in Relationship-Specific Assets. *Russian Journal of Management*, vol. 10, no. 4, pp. 31-48. (In Russian).

Dzarasov R. S. and Novozhenov D. V. (2003). The investment behavior of Russian corporations in terms of insider control. *Management in Russia and abroad*, no. 5. (<http://dzarasov.ru> - Access Date: 10.05.2016). (In Russian).

Eggertsson T. (2001). Economic behavior and institutions. Moscow, Cause [Delo] Publ. (In Russian).

Fleischer K. (2012). Strategic and Competitive Analysis. Methods and tools for competitive analysis, business / Fleischer K. and Bensoussan B. Moscow, Binom. Knowledge Laboratory Publ. (In Russian).

Furubotn E. and Pejovich S. (1972). Property Rights and Economic Theory: A Survey of Resent Literature. *Journal of Economic Literature*, no. 10, pp. 1137- 1162.

Furubotn E. G. and Richter R. (2005). Institutions and Economic Theory: Achievements of the New Institutional Economics. St. Petersburg, University Press. (In Russian).

Gereffi G., Hamphrey J. and Sturgeon T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, no. 12(1), pp. 78-104.

Granovetter M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, vol. 91, no. 3, pp. 481-510.

Haigh N. and Hoffman A. J. (2012). Hybrid organizations: The next chapter of sustainable business. *Organizational Dynamics*, no. 41, pp. 126-134.

Honore A. M. (1961). Ownership. In: Oxford essays in jurisprudence. Ed. by Guest A. W., Oxford.

Institutional Economics: A New Institutional Economics: A Textbook (2010). / Ed. by A. A. Auzan. Moscow, INFRA-M Publ. (In Russian).

Kapelyushnikov R. I. and Demina N. V. (2011). Why be afraid of Russian owners? *ECO*, no. 6, pp. 26-48. (In Russian).

Katkalo V. S. (2006). Evolution of Strategic Management Theory: monograph. St. Petersburg, St. Petersburg State University Press. (In Russian).

Kudrin A. L. and Gurvich E. T. (2015). Government Stimulus or Economic Incentives? *Journal of the New Economic Association*, no. 2(26), pp. 179-186. (In Russian).

Li X. and Wang X. L. (2012). A Model of China's State Capitalism / The Hong Kong University of Science and Technology. March 15.

Libman A. M. (2006). Interjurisdictional Competition, Harmonization of Economic Policies and Development of Corporate Strategies. *Russian Journal of Management*, vol. 4, no. 4, pp. 23-44. (In Russian).

Life Cycle of a Small Business (2010). / Ed. by Shamrai A. Moscow, Fund "Liberal Mission". (In Russian).

Luo Y., Sun J. and Wang S. L. (2011). Comparative strategic management: An emergent field in international management. *Journal of International Management*, no. 17(3), pp. 190-200.

- Makadok R. and Coff R. (2009). Both Market and Hierarchy: an Incentive-System Theory of Hybrid Governance Forms. *Academy of Management Review*, vol. 34, no. 2, pp. 297-319.*
- Menard C. (2004). The economics of hybrid organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, no. 160(3), pp. 345-376.*
- Musacchio A. and Lazzarini S. G. (2014). Reinventing State Capitalism: Leviathan in Business, Brazil and Beyond. Harvard University Press, Cambridge, MA.*
- North D. C. and Thomas R. (1977). The First Economic Revolution *Economic History Review*, no. 30, pp. 229-241.*
- Oleinik A. N. (2001). "By the rules of life": institutional analysis of everyday life "the Russian common man". *Political Researches*, no. 2, pp. 40-53. (In Russian).*
- Orekhova S. V. and Legotin F. Ya. (2015). Designing Resource Strategy of a Firm in the Context of RBV-Analysis. *Izvestia of the Ural State University of Economics*, no. 4, pp. 17-26. (In Russian).*
- Orekhova S. V. and Legotin F. Ya. (2016). Mechanisms of Investment into Company Resources: Justification of the Choice and Russian Specifics. *Izvestia of the Ural State University of Economics*, no. 1, pp. 80-89. (In Russian).*
- Peng M. (2003). Institutional transitions and strategic choices. *Academy of Management Review*, no. 28(1), pp. 275-296.*
- Polterovich V. M. (1999). Institutional traps and economic reforms. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 35, Issue 2, pp. 1-37. (In Russian).*
- Popov E. V. (2015). Institutes. Yekaterinburg, Publ. House of Institute of Economics. (In Russian).*
- Shastitko A. (1999) Institutional environment management in Russia: the main characteristics // Where is Russia? The Crisis of Institutional Systems: Age, Decade, Year / monograph. Moscow, Logos Publ., pp. 201-205. (<http://ecsocman.hse.ru/data/834/685/1219/028Shastitko.pdf> - Access Date: 11.05.2016). (In Russian).*
- Stevenson H., Roberts M. and Grousbek H. (1985). New Businesses and Entrepreneur. Irvin, Homewood, IL.*
- Veselov Y. V. (2013). Institutional and network trust as an economic category. In: Trust and Distrust in Terms of Civil Society Development. Moscow, Publ. House of HSE, Ch. 9, pp. 263-289. (In Russian).*
- Volchik V. V. and Krivosheeva-Medyantseva D. D. (2015). Institutions, Technologies and Increasing Returns. *Journal of Institutional Studies*, vol. 7, no. 1, pp. 45-58. (In Russian).*
- Williamson O. (1996). Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, «relational» contracting. St. Petersburg, Lenizdat; CEV Press. (In Russian).*
- Wooldridge A. (2012). The visible hand. The Economist special reports: State capitalism. *The Economist*, January 21.*
- World Economic Forum Annual Meeting (2016). Davos-Klosters, Switzerland. 20-23 January 2016. (<https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2016> – Access Date: 11.05.2016).*
- Zhoga G. (2015). How to cheat conjuncture. *Expert Ural*. Yekaterinburg, September 28. (<http://expert.ru> - Access Date: 10.05.2016). (In Russian).*

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ГИБРИДНАЯ ФОРМА КООРДИНАЦИИ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ*

ЮСУПОВА ГЮЗЕЛЬ ФАТЕХОВНА,

*кандидат экономических наук,
научный сотрудник*

*Института анализа предприятий и рынков,
Лаборатория конкурентной и антимонопольной политики
НИУ ВШЭ, г. Москва,
e-mail: GYusupova@hse.ru*

Россия обладает благоприятными условиями для развития сотрудничества в рамках гибридных соглашений (франчайзинг) на разных рынках товаров и услуг. С одной стороны, как и для многих стран с переходной экономикой, большинство российских рынков остаются ненасыщенными. С другой стороны, как и в случае развитых стран, Россия обладает высококвалифицированными человеческими ресурсами и развитой структурой потребления. В этих условиях все более популярной становится модель координации отношений в форме франчайзинга, преимущество которого можно объяснить с точки зрения институционального подхода.

Дело в том, что в реальной практике определить границы фирмы не так просто. Ключевые решения фирм порой могут осуществляться не в одном центре, что может затруднить распределение контроля и ответственности, а следовательно, и четкое определение ее границ. С другой стороны, определение ключевых решений на рынке, распределение ее активов и ответственности в рамках одной фирмы могут сильно увеличить агентские издержки. Поэтому гибридная форма координации отношений (к которым и относится франчайзинг) может снизить эти издержки, но при строгом выполнении условий договора.

Для гибридных форм координации характерно сочетание характеристик рынка и иерархии. Сделки управляются через механизм цен для обеспечения координации, а для контроля и управления совместных действий, поддержания определенной симметрии отношений характерно присутствие иерархических элементов. Наличие различных условий франшизы в таком договоре формирует риски для обеих сторон. А для снижения риска оппортунизма разрабатывается определенный набор инструментов для дисциплинирования франчайзи.

Описанные примеры российских франшиз через сопоставление условий договора показали, как гибридные соглашения решают проблемы сотрудничества, связанные со специфичностью ресурсов, трансакционными издержками и конкуренцией.

Ключевые слова: франчайзинг; франшиза; рынок; иерархия; гибриды; специфичность ресурсов; трансакционные издержки; оппортунизм; конкуренция.

* Статья подготовлена в рамках исследовательского проекта «Экономический анализ оспаривания обвинительных решений органа административной власти» Центра фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

FRANCHISING AS HYBRID ORGANIZATION: RUSSIAN SKILL

GYUZEL F. YUSUPOVA,

*Institute for Industrial and Market Studies,
National Research University Higher School of Economics (HSE), Moscow,
e-mail: GYusupova@hse.ru*

Russia has favorable conditions for development of hybrid cooperation (franchising) on the different markets. On the one hand, as well as for the majority of countries with transition economies many Russian markets has been undersaturated.

On the other hand, as for the developed countries, Russia has highly skilled human resources and the developed structure of consumption. In these conditions a model of coordination of the relations of franchising has been more and more popular. The benefit of this form can be explained from the side of institutional approach.

The matter is that in real practice to determine the borders of firm is not simple. Key decisions of firm sometimes can be performed not in one center that can complicate distribution of control and responsibility and the determination of its borders. On the other hand, the determination of key decisions in the market, distribution of its assets and responsibility within one firm can strongly increase agency expenses. Therefore the hybrid form of coordination of the relations (to which the franchising belongs) can lower these expenses, but in case of strict accomplishment of terms of the contract.

The hybrid forms of coordination includes the combination of characteristics of the market and hierarchy. Transactions are controlled via the price mechanism for coordination. For control and management of united actions, the maintenance of a certain symmetry in relations are necessary the hierarchical elements. The different conditions of franchise are the reasons of risks for both parties. And for decrease in risk of opportunism the special tools are developed for disciplining of the franchisee.

The described examples of the Russian franchises through comparison of contract terms showed how hybrid agreements solve the cooperation problems connected with specificity of resources, transactional expenses and the competition.

Keywords: *franchising; franchise; market; hierarchy; hybrids; asset specificity; transaction cost; opportunism; competition.*

JEL: B25, D23.

Введение

В новой институциональной экономике вызывает интерес анализ институциональных структур: рынка, иерархии (фирмы) и гибридов (Шаститко, 2010). Каждому типу координации экономических агентов свойственны свои базовые принципы. В случае рынка – это «конкуренция», когда самостоятельные экономические агенты соперничают за ограниченные экономические ресурсы. В случае иерархии – это «подчинение», согласно которому экономические агенты выстраиваются в вертикали, делегируя полномочия агентам более высокого уровня. А для гибридов – это «сотрудничество», которое принимает форму долгосрочных контрактов и регулируется как с использованием механизма цен, так и с помощью транзакционно-специфических мер. Эти меры необходимы для координации деятельности сторон с целью получения ренты от взаимной зависимости и устранения рисков оппортунизма. Проблема выбора между тремя способами организации решается посредством сравнения величины транзакционных издержек, сопровождающих транзакции, которые, как показал в своих работах Уильямсон (Уильямсон, 1996. С. 281), могут отличаться друг от друга в трех базовых характеристиках – степени неопределенности, повторяемости и специфичности участвующих активов.

Именно развитие гибридных структур нивелирует неспособность рынков адекватно связать соответствующие экономические ресурсы, создавая при этом риск оппортунистического поведения. Вот почему в рамках новой институциональной экономики¹ (Шаститко, 2010) применение гибридных соглашений объясняется и специфичностью ресурсов, и размером трансакционных издержек. По мере роста специфичности ресурсов трансакционные издержки, связанные с использованием механизма цен, растут быстрее, чем трансакционные издержки в иерархических структурах, в том числе с ростом угрозы оппортунистического поведения. Поэтому поиск ренты обеспечивает формирование взаимозависимых специфических отношений, создаваемых посредством разных инвестиций, будь то активы оборудования, человеческого капитала или фирменного знака.

Для гибридных форм координации решений характерно сочетание рыночной и иерархической структуры. К такой форме относятся франчайзинг, кооперативы, коллективные торговые марки, партнерства, альянсы, ассоциации.

В данной статье интерес вызывает франчайзинг, для которого характерна комбинация сильных рыночных стимулов и координации, включающей некоторые формы административных отношений. Это такой способ организации бизнеса, при котором компания-владелец (франчайзер) передает независимому бизнесмену или компании (франчайзи) право на продажу товаров и услуг этой компании в обмен на обязательство франчайзи продавать эти товары или услуги: с соблюдением определенных качественных характеристик, с применением обусловленных технологий, по разработанной схеме, в четко установленном месте, под определенным товарным знаком. Все это франчайзер предоставляет в обмен на паушальный взнос (франшизы) и отчислений от выручки, называемой роялти.

В России такая модель организации становится все более популярной. Пик популярности франчайзинга начинается с 2007 года. Количественные данные о степени распространения франчайзинга в России достаточно противоречивы. По данным Всемирного совета по франчайзингу (WFC), Россия является лидером по росту количества франчайзинговых компаний; по данным Международной ассоциации франчайзинга, Россия в 2013 году входила в топ-15 мировых лидеров по числу франчайзеров. А по данным Единого Центра Франчайзинга², количество франчайзеров на 2015 г. составило 1700, что на 30% превышает данные 2013 года.

Такая популярность франчайзинга связана с простыми методами, которые используются за взыскание платы за соответствующий нематериальный актив или ценность торговой марки, предоставляемой франчайзи. Франчайзер в состоянии взимать плату прямо за свои нематериальные активы посредством франчайзинговых сборов, арендных выплат или других франчайзинговых обязательств. Кроме того, часто франчайзинг является эксклюзивным по самой своей сути, а раз так, то он не представляет такого же набора проблем, с каким сталкивается производитель, использующий, например, исключительное дилерство (Marvel, 1982. P. 12). Франчайзинг привязывает франчайзинговые сборы к успеху торговой фирмы (франчайзи) и неявному использованию репутации продавца франшизы, сопоставляет риски для франчайзеров от использования конкретной франшизы, набора инструментов дисциплинирования для франчайзи, снижая риск оппортунизма. Все приведенные в статье примеры из реальной практики направлены показать: (1) какие признаки институциональных структур (рынка и иерархии) преобладают в структуре российского франчайзинга, тем самым увеличивая значимость гибридных форм координации; (2) как сопоставления условий различных франшиз в России влияют на агентские отношения; (3) насколько условия различных франшиз влияют на конкуренцию франчайзи и как результат на формирование решений относительно цен объемов продаж, инвестиций и прибылей.

¹ Подробнее о новой институциональной экономической теории в целом и о формах институциональных соглашений в частности, сказано в (Шаститко, 2010).

² См.: (<http://franshiza-centr.ru/>).

Обзор концепции «гибридов»

Первоначально концепция «гибридов» была сформулирована в рамках теории транзакционных затрат Уильямсоном (*Уильямсон, 1996. С. 51*), а впоследствии вдохновила Менарда (*Ménard 1996; 2004. Р. 2*) и других исследователей более подробно изучить гибридную форму координации. В 1980–1990-х гг. в области экономики, социологии и менеджмента появились первые исследования и публикации, посвященные подобным методам организации, которые не являлись ни рынками, ни иерархиями (*Thorelli, 1986; Grandori and Soda, 1995*). По мнению К. Менарда, введение Уильямсоном в 1991 г. понятия «гибрид» было шагом вперед и позволило проанализировать большой объем эмпирических данных относительно различных способов организаций в рамках институционального анализа. Было показано, с одной стороны, гибридные формы координации решений снижают транзакционные издержки поиска (или издержки ведения переговоров и согласования контрактов с будущими агентами), издержки сервиса (например, возникают при передаче технологии ведения бизнеса от франчайзера до франчайзи), издержки мониторинга, спецификации и защиты прав собственности, агентские издержки. С другой стороны, позволяют оценить последствия решений важных, для экономических результатов: цен, объемов продаж, инвестиций и прибылей.

Поэтому их эмпирические оценки так значимы для институционального анализа, в их основе лежит теория агентских отношений и общие представления о специфичности актива и оппортунизма. А изучение франчайзинга, как гибридной формы координации отношений, показывает, как регулирование отношений франчайзер – франчайзи влияет на границы фирмы через формирование эффективных контрактов (*Brickley, Dark and Weisbach, 1991; Beales and Muris, 1995*).

Более концептуальный подход к франчайзингу представлен в работах Лафонтэйн (*Lafontaine, 1992; Lafontaine and Slade, 1997; Lafontaine and Raynaud, 2002*). В работе «Теория агентских отношений и франчайзинг: результаты эмпирических оценок» автор эмпирически показала эффективность франчайзинга с помощью теории агентских отношений, включая распределение рисков. В дальнейшем в книге «Экономика франчайзинга» Блэр и Лафонтэйн (*Blair and Lafontaine, 2005*) проанализировали в целом экономические тенденции отношений между франчайзером и франчайзи.

Способность франчайзера сдерживать франчайзи от отклонения в выполнении условий контракта в рамках институционального анализа представлено в работах Рубин и Клейна (*Rubin, 1978; Klein, 1995*), где показано, что в отсутствие мониторинга и стимулов франчайзи будет создавать проблему «безбилетника, free-ride» по отношению к франчайзеру и другим франчайзи. И чтобы снизить риск подобного поведения, франчайзи должен оплатить франшизу и понести ряд невозвратных издержек, которые впоследствии будут компенсированы будущими прибылями. Как показывают авторы, франчайзи не будет уклоняться от условий контракта, если он знает, что франчайзер осведомлен о возможном обмане и если чистые приведенные потоки будущих прибылей превысят выгоды от обмана. С тем, чтобы минимизировать агентские затраты и затраты на мониторинг, франчайзер повышает стимулы франчайзи, предоставив ему возможность получить положительную ренту (или квазиренту) в случае честного выполнения контракта, что в свою очередь обеспечивается необходимостью достоверности обязательств и со стороны франчайзера (*Обыденов, 2001*).

Стоит отметить, что особенность такой координации отношений заключается в получении наибольшей прибыли только в паре. Поэтому должна быть выработана не только система стимулов для франчайзи, но и эффективная схема материального вознаграждения, выплачиваемого франчайзеру со стороны франчайзи. Поэтому возможность создания самовыполняющегося контракта в значительной степени зависит как от величины издержек контроля за поведением франчайзи, так и судебных издержек расторжения контракта с недобросовестными франчайзи (*Обыденов, 2001*).

Помимо проявления агентской проблемы, требуют решения и вопросы, связанные с управлением³ (*Lafontaine and Slade, 1997; Lafontaine and Raynaud, 2002*). Различного рода требования к ресурсам, товару, к помещению, к единому учету, к персоналу, информационной системе являются частью комплекта инструментов, используемых в такого рода контрактах. И важным вопросом является: как внутри такого контракта сохранить совместно и надолго систему конкурирующих способов управления, принадлежащих и головной компании и франчайзи.

Поэтому гибридные модели организации, к которым относится франчайзинг, формируют такую структуру управления, которая комбинирует контрактные соглашения и административную «власть» для координации деятельности партнеров и получения прибыли обеих сторон. Вот почему условия контракта являются решающими. Они способствуют достижению целей посредством (1) отбора партнеров; (2) продолжительности отношений; (3) определения количества и качества требований; (4) определения процедур для урегулирования переговоров, когда требуется адаптация *ex post*; (5) спецификации правил для распределения ожидаемой прибыли от совместных действий. Контракты используются, чтобы регулировать и горизонтальные связи сотрудничающих фирм, и (или) вертикальный обмен между партнерами (*Дешиковская, 2010. С. 29*).

В табл. 1 представлены характеристики организаций (гибриды, рынок, иерархия) с точки зрения институционального анализа и как гибридные формы координации решают проблемы по сравнению с рынком и иерархией с точки зрения объединения ресурсов, контрактов и конкуренции (*Ménard, 2004*).

Таблица 1

Отличительные характеристики организаций в институциональной экономике

Гибриды	Рынок	Иерархия
<i>Объединение активов</i>		
Стороны объединяют материальные и нематериальные активы и координируют решения для поиска ренты. Но произвольное распределение ренты может вызвать конфликты и разрушить соглашение. Выводы. 1. С целью снижения риска оппортунизма ключевым для гибридных организаций является выбор партнера. 2. Необходимо совместное планирование (инвестиций, норматива качества, способов обучения персонала, цен и количества) (<i>Brown, 1984</i>). 3. Разработка системы достоверной информации среди партнеров (<i>Mathewson and Winter, 1985</i>).	Неспособность рынка адекватно объединить соответствующие ресурсы и способы их эффективного использования.	Повышает необратимость ресурсов и снижает стимулы.

³ Проблема была первоначально выявлена в работе (*Rubin, 1978*), далее изучалась в работе (*Brickley and Dark, 1987*).

Окончание табл. 1

Гибриды	Рынок	Иерархия
<i>Контракты (механизм координации, длительность отношений, степень формализации отношений, предотвращение конфликтов)</i>		
Гибридный механизм; высокая степень предсказуемости и доверия; среднесрочные контракты (с тенденцией перехода в долгосрочные); частично формализованные; баланс интересов, система внутренних норм и правил.	Цены разовые, либо краткосрочные; неформализованные отношения; предотвращение конфликтов через ведение переговоров; формальные контракты (где специально оговариваются все условия и действия сторон в случае наступления того или иного события).	Власть; долгосрочные; формализованные отношения; контроль
<i>Конкуренция</i>		
Гибриды имеют тенденцию развиваться на высококонкурентных рынках, где объединение ресурсов (pooling resources) позволяет справиться со значительной неопределенностью (Gulati, 1998; Ghosh and John, 1999; Ménard, 2004). Конкуренция между агентами внутри гибридной организации по формам взаимоотношений других гибридных структур (в случае умеренной специфичности инвестиций).	Конкуренция между участниками рынка.	Конкуренция среди агентов внутри фирмы (например, продвижение на службе).

Источник: составлено автором по результатам исследования.

Использование выводов институциональной теории по франчайзингу органично вошло в современные исследования по менеджменту, в особенности в сравнительные исследования (Gauzente and Dumoulin, 2012; Hoffman, Munemo and Watson, 2016). А также не менее значимы результаты исследований по франчайзингу в области organization economics как части институциональной экономики (Hussain, Perrigot, Mignonac, Akremi and Herrbach, 2013).

Таким образом, анализируя теоретические и эмпирические оценки гибридных организаций, франчайзинг как одна из ее форм характеризуется наличием умеренных мотивов к снижению издержек (максимальную мотивацию к снижению затрат имеют рынки, нулевую – иерархии) и промежуточной степенью административного аппарата, направленного на координацию действий агентов (максимальная у иерархии, нулевая у рынков).

Российский опыт

В России актуальность применения договора в форме франчайзинга обусловлена особой моделью ведения бизнеса, при которой сильные и опытные компании предоставляют начинающим фирмам право на определенных условиях получить конкурентные преимущества. Основными направлениями франчайзинга в России являются сфера общественного питания, розничная торговля, сфера услуг, и прочие (см. рис. 1). В большинстве своем российский рынок франшиз представлен национальными компаниями. В последние годы он демонстрирует высокие темпы роста, однако по количественным характеристикам пока существенно отстает от стран, которые относительно давно развивают такую форму организации бизнеса, например, США, Австралия, Германия, Франция⁴. Законодательное регулирование

⁴ По данным РАФР. (<http://rusfranch.ru>).

отношений, возникающих по поводу подготовки, заключения, выполнения и прекращения договоров франчайзинга Российской Федерации, предусматривалось проектом Федерального закона N 503845-6 «О Франчайзинге». Но в марте 2016 года Государственной Думой РФ данный проект был отклонен. Поэтому законодательная основа франчайзинга содержится в других законах, таких как Гражданский Кодекс, законы, связанные с предпринимательской деятельностью, различные нормативные акты, принятые Правительством. Этим фактом может и объясняться то, что франчайзинг на территории России развивается неравномерно. Торговые марки внедряются в основном на московском и петербургском рынке и только потом распространяются в регионы. Такое положение вызвано желанием франчайзера осуществлять контроль за франчайзи, что может быть менее затратно при небольших расстояниях.



Рис. 1. Франчайзинг на российских рынках
Источник: Franshiza.ru.

С другой стороны, франчайзинг в России имеет огромный потенциал, так как существуют однозначные преимущества как для собственника, так и для покупателя франшизы. Для покупателя – это возможность быстрого входа на рынок, снижение риска деятельности, при этом инвестиции в репутацию не являются жесткой необходимостью. Собственник бизнеса получает возможность осуществлять вертикальный контроль за деятельностью франчайзи с помощью широкого арсенала инструментов. Главный недостаток такой модели координации бизнеса – это зависимость держателя франшизы от франчайзи, их умения вести бизнес. Конечно, контроль франчайзера сильно зависит от типа соглашения, но чаще всего, основывается на следующем: реализация продукции и поддержание имиджа, выполнение плана продаж, поддержание стандартов производства и качества, ориентация на определенную форму отчетности, полная регламентация деятельности. Классическая схема отношений в системе франчайзинга представлена на рис. 2.

Плата за пользование данным договором складывается в основном из паушального взноса (франшизы) и отчислений от выручки, называемой роялти. Для разных компаний соотношение франшизы и роялти различно. Манипулируя величиной этих сумм, франчайзер может существенно влиять на конкуренцию между франчайзи и их ценовую политику. В экономической теории принято утверждение, что чем ниже роялти и выше франшиза, тем в большей степени заинтересованы франчайзи в увеличении объема продаж. В то же время величина франшизы может ограничивать и ценовые возможности франчайзи, а именно желание повысить цену. Такое дисциплинирование направлено на повышение стимулов у франчайзи не только на покрытие расходов на товар, но и на право продажи. В то же время высокий процент роялти может привести к снижению

объема продаж и повышению цены. Наличие паушального взноса может свидетельствовать и об ответственности франчайзера в поддержке франчайзи на начальных этапах ведения бизнеса. Например, оказывать помощь в регистрации франчайзи (аренда торгового помещения или офиса, подготовка персонала, проведение исследования рынка и первоначальные маркетинговые усилия для продвижения бизнеса), обеспечивать выход на рынок и принимать на себя часть возможных рисков. Но есть и другие критерии, которые используют франчайзеры при заключении данного договора. Это общая сумма инвестиций, срок окупаемости франшизы, требования к помещению и к франчайзи, наличие маркетинговой поддержки.

Рассмотрим примеры франчайзинговых договоров⁵ и выделим критерии сопоставления условий франшизы, характерных для российских рынков. Подобное сопоставление позволит сделать выводы о рисках франчайзеров, связанных с использованием конкретной франшизы, об инструментах дисциплинирования для франчайзи с целью снижения риска оппортунизма и определить, как условия франшизы влияют на конкуренцию между франчайзи. В то же время сравнение условий такого договора позволит показать, как теория гибридной формы координации работает на практике и какие проблемы решаются по сравнению с рынком и иерархией с точки зрения объединения ресурсов, контрактов и конкуренции.

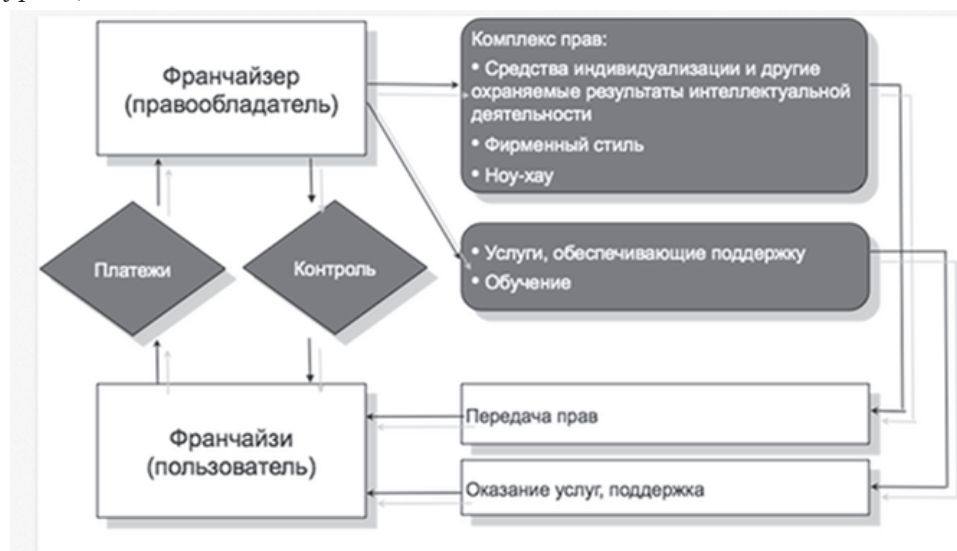


Рис. 2. Схема отношений в системе франчайзинга в России
Источник: (<http://www.rusfranch.ru>).

Вариант 1

Пивные рестораны «Козловица» и «Harat's»

«Козловица» - фирменный ресторан завода производителя пива «Velkorovický Kozel», поэтому пиво в рестораны поставляется исключительно с завода. Позиционирует себя в качестве настоящего чешского пивного ресторана с продуманными интерьерными решениями, постоянно обновляемым меню чешской кухни и высококачественным обслуживанием гостей. На 2015 год существовало 8 собственных предприятий и 5 франшизных предприятий.

«Harat's» – это пивной мини-ресторан (паб) в ирландском стиле с минимальным сервисом и меню, но с обширным ассортиментом пива и крепкого алкоголя. Акцент паба - барная стойка. Минимум персонала. В активе «Harat's» – 32 франшизных и 20 собственных предприятий.

⁵ Все рассмотренные франшизы представлены на сайте предложения франшиз. (<http://www.franchisee.ru/catalog/franshizy/>).

Таблица 2

**Критерии сопоставления условий франшиз общественного питания
(категория «Пивные»)**

Критерии сопоставления франшиз	«Козловица»	«Harat's»
Сумма инвестиций	25млн. руб.	9 млн. руб.
Срок окупаемости	36 месяцев	17 месяцев
Оборот в месяц	от 5 млн. руб.	от 1млн. руб.
Паушальный взнос	1,5 млн руб.	1 млн руб.
Роялти	5% прибыли ежемесячно	25 тыс. руб.
Требования к помещению	площадь от 500 кв. м.	- площадь от 180 до 280 кв. м.; - предъявляются детальные требования к помещению и расположению; - долгосрочная аренда от 5 лет.
Требования к франчайзи	Отсутствуют	- позиция активного инвестора (желание и возможность управлять процессами); - ориентация на долгосрочное сотрудничество; - хорошая деловая репутация; - соблюдение всех корпоративных стандартов «HR» по программе развития, оснащению ресторана, приготовлению блюд и обслуживанию гостей; - подтверждённая платежеспособность.
Маркетинговая поддержка	500 тыс. руб. при открытии + 450 тыс. руб. в течение года	консультационная

Условия договора для этих франшиз создают риски для обеих марок (см. табл. 3).

Таблица 3

Риски для франчайзи двух марок

Риски для франчайзи марки «Козловица»	Риски для франчайзи марки «Harat's»
- <i>риск бездействующего франчайзера</i>: ситуация, когда франчайзер старается избегать реагировать на рыночные изменения и не уделяет достаточного внимания постоянному совершенствованию бизнес-модели; - <i>следование всем правилам</i> франчайзи вынуждены следовать правилам и ограничениям, установленным франчайзером, даже если они не приносят максимальной пользы бизнесу; - <i>привязка к источникам снабжения</i> франчайзи обязаны закупать сырье и продукцию у поставщиков, назначенных франчайзером, что может ограничивать их доступ к свободному рынку и вынуждать покупать сырье и продукцию по завышенным ценам.	- франчайзер не всегда в состоянии оказывать поддержку франчайзи; - требования к местоположению и параметрам помещения.

Обе франшизы слабо подвержены риску конкуренции между франчайзи, т.к. сама концепция пивных ресторанов подразумевает уникальность, самобытность заведения, поэтому создание более одного пивного ресторана в городе (исключение может составить только лишь Москва, из-за высокой проходимости) неприемлемо для обеих сторон. «Narat's» в свою очередь заинтересован в определенных регионах (Астана, Урал, Поволжье, Пермь, Ижевск), а «Козловица» ищет возможности размещения не только в Москве, но и за ее пределами.

Сравнивая эти франшизы, можно отметить привлекательность франшизы «Narat's», которая ориентирована на более краткосрочную прибыль и меньшие затраты, которые обеспечиваются именно за счет тщательно прописанных условий договора. Поэтому при таких условиях договора франшиза «Narat's» более привлекательна по количеству созданных франшизных предприятий (превосходство в 6 раз), при этом начав свою деятельность лишь в 2009 году, в то время как «Козловица» была образована в 1997 году.

Вариант 2

Аптеки «Ригла» и «36,6»

В 2005 году открылись первые аптеки по франшизе, партнерство преимущественно заключалось лишь в брендировании независимых аптек в цвета «Риглы». Но успехом такой подход не увенчался и в 2013 году «Ригла» перезапускает эту схему. Компания стала предлагать партнерам полный пакет, начиная от бренда, технологии, обучения персонала и так далее. К середине 2015 года из 1325 аптек «Риглы» только 20 были открыты по франшизе (преимущественно в московском регионе).

Сеть аптек «36,6» функционирует с 1991 года. Она насчитывает более 990 точек розничной торговли. При этом постоянно укрепляет свои позиции в Московском регионе и городах Золотого кольца, а также развивает работу с остальными регионами.

Таблица 4

Критерии сопоставления условий франшиз фармацевтического рынка (категория «Аптеки»)

Критерии сопоставления франшиз	Ригла		36,6
Сумма инвестиций	60 тыс. долл США		от 50 - 100 тыс. долл США
Роялти	1000 долл США	отсутствует	
Паушальный взнос	от 1000 долл США		1000 долл США
Срок окупаемости	от 1 до 2 лет		
Требования к размещению аптеки	1 этаж; расположение рядом с крупными торговыми центрами, жилыми комплексами вокзалами; не менее 30 кв. м		не менее 30 кв. метров
Требования к франчайзи	Иметь оборотный капитал для закупки оборудования и товара		
	Найти помещение, подходящее под стандарты аптеки		
	Получить лицензию		
	За свой счет провести ремонт помещения		
Возможность обучения руководства и персонала			
Оплата маркетинговых активностей	частичная		полная
Период окупаемости	18-24 месяцев		18 месяцев
Сотрудничество с собственным дистрибьютором	есть		нет
Возможность передачи имеющихся у франчайзера технологий			
Возможность закупки медикаментов по заниженным ценам			
Помощь в подборке помещения			

Окончание Табл. 4

Критерии сопоставления франшиз	Ригла	36,6
Консалтинговая поддержка		
Построение финансовой модели аптеки для франчайзи		нет
Наличие электронной системы контроля		
Возможность оплаты товара после реализации	нет	есть

Отсутствие такого пункта, как «эксклюзивные территории» в договоре франчайзинга с аптеками, можно объяснить тем, что аптеки нацелены на агрессивное расширение, и открытие даже поблизости еще одной аптеки под той же маркой будет, скорее, являться для них плюсом, учитывая, что трафик посетителей одной аптеки не будет уменьшаться за счет новой. Важная задача франчайзера - рассчитать оптимальную плотность франчайзи на определенной территории, чтобы избежать конфликта интересов между франчайзи. Инструментами дисциплинирования франчайзи для обеих франшиз являются установление максимальной цены перепродажи; сотрудничество с аккредитованным дистрибьютором; ежегодный контроль; электронная система контроля.

Обе сети оказывают значительную поддержку своим франчайзи не только на подготовительном этапе, но и в течение всего времени ведения бизнеса. Это позволяет поддерживать свой бренд и в то же время минимизировать риски как для франчайзи, так и для франчайзера. Франчайзи «Аптеки 36,6» не нужно получать лицензию на осуществление деятельности, он работает под действующей лицензией, что значительно повышает привлекательность данной франшизы.

Вариант 3

Гостиничный бизнес: отели «B&B Rinaldi» и «Мастер Отель»

«B&B Rinaldi» – российская сеть отелей от «эконом» до «премиум» класса в Санкт-Петербурге. Компания основана в 2003 году, работа по договору франчайзинга началась в 2008 году. Компания Rinaldi осуществляет для своих клиентов полный комплексный сервис от бронирования номеров и размещения гостей до организации особых событий. Франшиза российская, франчайзер находится в Санкт-Петербурге.

Гостиничный фонд «Мастер Отель» состоит из трех отелей в Чехии и Болгарии, а также 9 гостиниц в Москве и Санкт-Петербурге. Сеть предлагает средний уровень сервиса и размещение в небольших отелях в непосредственной близости от метро и достопримечательностей.

Наличие нулевого роялти у B&B Rinaldi может свидетельствовать о способности B&B Rinaldi сделать контракт более привлекательным. Но это абсолютно не означает, что ежемесячных платежей не будет. Есть понятие «скрытый роялти», при котором франчайзи за свой счет приобретает соответствующие атрибуты.

Для данных франшиз актуальными являются возможности снижения рисков от разорения конкурентами, от снижения спроса, а также перспективности франшизы по увеличению клиентов франчайзи, по увеличению нормы прибыли франчайзи, по общему увеличению спроса на рынке. Уровень защиты от кризиса по обеим сетям был оценен экспертами в 5 баллов (по 10-бальной шкале), что характеризует среднюю степень безопасности ведения данного бизнеса. Также невысокой оказалась и оценка по снижению риска от разорения конкурентами. Этот факт можно объяснить высокой конкурентностью гостиничного рынка, поэтому эффект копирования бизнеса без участия франчайзера очень высок.

Подтверждением этому является и требование для франчайзи МАСТЕР-Отель о вложении собственных инвестиций. Наблюдается и высокий риск разорения у обеих франшиз, связанный со снижением спроса.

Таблица 5

Критерии сопоставления условий франшиз рынка гостиничных услуг

Критерии сопоставления франшиз	«B&B Rinaldi»	«МАСТЕР-Отель»
Паушальный взнос	от 30 тыс. руб.	от 1 млн. руб.
Сумма инвестиций	6,9 – 17,4 млн. руб.	9 – 30 млн. руб.
Роялти	отсутствуют	500 у.е. в месяц
Требования к помещению	от 100 кв.м	300 – 3000 кв.м
Обучение и поддержка	предоставляет помощь и консультирует на всех этапах организации отеля	
Маркетинговая поддержка	- размещение информации об отеле на сайте компании и в единой системе бронирования на выгодных позициях (ссылки на страницу отеля и баннеры); - продвижение на российских и международных туристических выставках; - распространение информации о новом отеле среди партнеров компании (турфирм и корпоративных клиентов); - предоставление первичного комплекта рекламных материалов	предоставляет общую рекламу бренда, позволяющую спроектировать собственную рекламную кампанию на определенной территории
Требования к франчайзи	- наличие собственных или арендованных на длительный срок площадей с фиксированной ставкой, соответствующих требованиям компании; - соблюдение стандартов предоставления услуг; - наличие собственных или привлеченных средств	финансовые средства, необходимые для покупки франшизы и ввода отеля в эксплуатацию

Если говорить о конкуренции между франчайзи на данном рынке, то представленные условия франшизы могут влиять как на ценовую, так и на неценовую конкуренцию. Одна из причин – низкий паушальный взнос. Дальнейшая конкуренция может возникнуть за качество оборудования, предоставление услуг, рекламных кампаний. Например, в случае B&B Rinaldi, при условиях низкого паушального взноса и достаточно высокой суммы инвестиций, франчайзи будут стараться предоставить как можно более соответствующие корпоративным стандартам помещение, уровень сервиса и т.п. Таким образом, на уровень конкуренции между франчайзи влияет уникальность предложения франчайзера, гарантии эксклюзивной работы франчайзера на заявленной территории, а также возможность поэтапного развития для франчайзи.

Иструментами дисциплинирования франчайзи для обеих франшиз являются

- регулярные внутренние проверки всех франчайзинговых отелей территориальными управляющими: под пристальным надзором весь

- операционный процесс: начиная с бухгалтерского учета, заканчивая условиями в номерах, хранением продуктов на кухне и т. п.;
- программа «тайный покупатель», которая позволяет получить информацию о качестве соблюдения стандартов.

Вариант 4

Организация детских шоу с научным уклоном «Веселая наука, шоу профессора Николя» и «Сумасшедшая наука»

Бизнес «Сумасшедшая наука» существует с 2006 года, франшиза продается с 2011 года. Включает в себя 3 направления деятельности: проведение детских праздников, семинары о здоровом образе жизни, интерактивные мастер-классы.

Бизнес «Веселая наука, шоу профессора Николя» существует с января 2010 года, франшиза продается с января 2012 года. Направления ведения бизнеса: научные шоу для детей, продажа брендированных научных наборов посредством интернет-магазина, мастер-классы и социальные проекты.

Таблица 6

Критерии сопоставления условий франшиз рынка детских развлечений

Критерии сопоставления франшиз	Сумасшедшая наука	Веселая наука, шоу профессора Николя
Требования к франчайзи	Наличие офиса и автомобиля	Наличие офиса продаж, а также отапливаемого склада для хранения реквизита с технической раковинной
Общая сумма стартовых затрат	от 1,2 - 1,7 млн. руб.	от 200 - 800 тыс. руб.
Ставка роялти	первые шесть месяцев – без выплат; вторые шесть месяцев – 10 тыс. руб.; затем – ежемесячно 20 тыс. руб.	от 5 до 20 тыс. руб. ежемесячно в зависимости от населения города
Требования к помещению	площадь от 10 м².	
Требования к франчайзи	Поиск команды энергичных инструкторов для проведения мероприятий. Соблюдение фирменных стандартов и технологий.	Развитие бренда на закрепленной территории. Соблюдение фирменной политики и стандартов по качеству и безопасности. Обеспечение требуемого минимального кол-ва шоу в месяц. Предоставление ежемесячных отчетов по основным показателям хозяйственной деятельности. Закупка реквизита и материалов только у франчайзера.

Риском для франчайзеров считается несоблюдение франчайзи стандартов и нормативов по качеству и безопасности, так как при проведении научных экспериментов безопасность является важным фактором. Этот риск минимизирует «Веселая наука», вводя обязательное корпоративное обучение франчайзи и требование закупать реквизит и материалы только у самого франчайзера. Франчайзеры уделяют внимание имиджу своих компаний, ведению переговоров с заказчиками в соответствующем месте, поэтому обязательное требование – площадь офиса. «Веселая наука» дополнительно рассматривает риск ненадлежащего хранения и порчи реквизита, поэтому требует от франчайзи наличие специально оборудованного склада.

В качестве дисциплинирующего инструмента выступает предоставление франчайзи ежемесячных отчетов по основным показателям хозяйственной деятельности для своевременного выявления проблем и оказания необходимой помощи франчайзером.

Оба франчайзера пытаются свести к минимуму конкуренцию между франчайзи на одной территории, о чем свидетельствует эксклюзивное право франчайзи на использование бренда в пределах своего города. Исключение для «Сумасшедшей науки» составляют города с населением свыше 500 тыс. жителей, а для «Веселой науки» – только города федерального значения. Конкуренцию ограничивает и то, что франчайзеры предлагают франчайзи разные по виду, объему и стоимости пакеты программ.

Вариант 5

Сравнение франшиз в сфере торговли ювелирными изделиями: «SKAZKA Natali Romanovoi» и «Золотой»

Магазин серебряных украшений «SKAZKA Natali Romanovoi» - это ювелирный бренд украшений из серебра 925°, созданный компанией с 20-ти летним опытом поставок серебряных украшений со всего мира на территорию России; и ювелирный магазин «Золотой» - это ювелирная сеть «585/Золотой», группа компаний, лидер на рынке ювелирных магазинов и ломбардов России.

Таблица 7

Критерии сопоставления условий франшиз в сфере торговли ювелирными изделиями

Критерии сопоставления франшиз	SKAZKA Natali Romanovoi	Золотой
Первоначальный взнос	отсутствует	200 тыс. руб.
Объем инвестиций	300-500 тыс. руб.	от 3 млн. руб.
Ставка роялти	отсутствует	17 тыс. руб.
Срок окупаемости	от 3-5 месяцев	от 22 месяцев
Требования к франчайзи	опыт предпринимательской деятельности; наличие средств для полного финансирования проекта;	
	готовность работать в соответствии с фирменными стандартами компании	наличие в собственности либо в долгосрочной аренде ликвидного торгового помещения

Как заявляет «SKAZKA», вложения достаточно быстро окупаются из-за незначительной конкуренции и ценовой политики компании. Наценка составляет 100% от оптовой цены. Важным фактом является наличие единой ценовой политики в компании, что говорит о том, что франчайзер будет контролировать уровень цен. В «Золотом» также подразумевается единое ценообразование, что является инструментом контроля.

Приобретая эти две франшизы, франчайзи получает практически готовый бизнес, который постоянно раскручивается франчайзером за счет рекламы, бизнес-стратегии, узнаваемости бренда. Покупатель франшизы инвестирует свои средства только в основном на аренду помещения, приобретение оборудования (причем в обоих случаях есть возможность приобретения оборудования по себестоимости), подбор персонала, товар в обоих случаях предоставляется по договору комиссии.

В компании «SKAZKA» в качестве еще одного инструмента дисциплинирования франчайзи выступает регулярное предоставление плановых и внеплановых отчетов главной компании. В компании «Золотой» для достижения высокого качества обслуживания и контроля франчайзи применяется регулярная система тренингов в учебном центре сети.

Выгодные условия франшизы могут привлечь большое количество желающих, поэтому первая франшиза может быть более привлекательной. Это может повысить конкуренцию (особенно если речь идет о тех случаях, когда франчайзи действуют в одном городе или регионе) и риск разорения от конкурентов.

Таким образом, сравнение условий договора франчайзинга для разных рынков позволило:

- 1) классифицировать их с точки зрения принадлежности к рыночным или иерархическим решениям гибридной формы координации отношений (см. табл. 8);
- 2) показать, что для разных рынков и для разных компаний соотношение франшизы и роялти различно; утверждение, чем ниже роялти и выше франшиза, тем в большей степени заинтересованы франчайзи в увеличении объема продаж, в целом выполняется;
- 3) показать активное использование франчайзером различных инструментов дисциплинирования: проверки, ежемесячные отчеты, установление максимальной цены перепродажи; сотрудничество с аккредитованным дистрибьютором;
- 4) отметить наличие паушального взноса, что свидетельствует об ответственности франчайзера в поддержке франчайзи на начальных этапах ведения бизнеса;
- 5) Показать, как формирование эффективных контрактов через баланс мотивационной стороны инвестиций и мотивационной стороны эффективности (объема\ инвестиций, требования к помещениям, требования к франчайзи, обучение, маркетинговая поддержка) влияют на вертикальные границы фирмы и тем самым подтверждают ряд теоретических и эмпирических оценок (Brickley and Dark, 1991; Beales and Muris, 1995).

Таблица 8

Сравнение условий франшиз с точки зрения рынка и иерархии

Предметы решений	Рынок	Иерархия
Конечная цена	-	+
Дизайн торгового зала	-	+
Требования к условиям продажи	-	+
Требования к хранению	-	+
Требования к квалификации продавцов	-	+
Требования по объему	+	-
Условия конкуренции	+	-
Требования к товару/услуге	+	+
Доступ к ресурсам	-	+

Обозначения: «-» не предусматриваются ограничения; «+» предусматриваются ограничения

Заключение

В институциональной экономике выбор организационной структуры зависит от множества фундаментальных факторов, начиная с таких как специфичность активов, находящихся в собственности компании, и заканчивая неопределенностью внешней среды. Любые попытки преобразования организационной структуры с целью повышения эффективности фирмы без учета всех факторов влияния не будут успешными.

Франчайзинг как организационная форма образует такую структуру управления, которая комбинирует контрактные соглашения и административную «власть» для координации деятельности франчайзер – франчайзи и получения прибыли обеих сторон. Приведенные примеры условий договора франчайзинга, которые применяются на разных российских рынках, показали, что франчайзер всегда координирует ключевые решения с точки зрения объединения активов для поиска ренты (предъявляются высокие требования для франчайзи с целью понижения оппортунизма), координирует использование специфичных активов (бренд-капитала) и копируемых бизнес-процессов, условия внешней среды (устойчивость, информационную открытость, уровень культуры ведения бизнеса, правовую среду, в которой заключаются и приводятся в исполнение договоры франшизы). Как и в другой институциональной форме организации – «иерархии» отношения ориентированы на долгосрочное сотрудничество, балансируя интересы обеих сторон с помощью системы внутренних норм и правил (соблюдение фирменной политики и стандартов по качеству и безопасности, предоставление ежемесячных отчетов). И наконец, в зависимости от степени специфичности инвестиций конкуренция между франчайзи внутри гибридной организации решается путем введения эксклюзивных прав, условий по франшизе.

Таким образом, определение ключевых решений на рынке, распределение ее активов и ответственности с целью снижения агентских издержек достигается при гибридной форме координации отношений (франчайзинга) при строгом выполнении условий договора. Все это позволяет сформировать эффективные контракты и повысить возможности роста фирм на разных рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Дешковская Н. С. (2010). Между рынками и иерархиями: сельскохозяйственная кооперация как гибридная форма организации // *Вестник Томского Государственного Университета*, № 3(11), с. 26–43.
- Обыденов А. (2001). Франчайзинг как особая форма институциональных соглашений // *Вопросы экономики*, № 6, С. 114–128.
- Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация/ О.И. Уильямсон/ Научное редактирование и вступительная статья В.С. Каткало; пер. с англ. Ю. Е. Благова, В. С. Каткало, Д. С. Славнова, Ю. В. Федотова, Н. Н. Цытович. СПб.: Лениздат; CEV Press.
- Шаститко А. Е. (2010). Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС Четвертое издание.
- Beales H. J. and Muris T. J. (1995). The Foundations of Franchise Regulation: Issues and Evidence // *Journal of Corporate Finance*, vol. 2, pp. 157-197.
- Blair R. and Lafontaine F. (2005). The economics of franchising. Cambridge University Press. (http://bilder.buecher.de/zusatz/22/22019/22019664_vorw_1.pdf).
- Brickley J. A. and Dark H. (1987). The Choice of Organizational Form: The Case of Franchising // *Journal of Financial Economics*, vol. 18, pp. 401-420.
- Brickley J. A., Dark F. and Weisbach M. (1991). The Economic Effects of Franchise Termination Laws // *Journal of Law and Economics*, vol. 34 no 1, pp. 101-132.

Brown W. B. (1984). Firm-Like Behavior in Markets: The Administered Channel // *Inter-national Journal of Industrial Organization*, vol. 2, pp. 263-276.

Dnes A. W. (1996). The Economic Analysis of Franchise Contracts // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, vol. 152, no. 2, pp. 297-324.

Gauzente C. and Dumoulin R. (2012). Franchising choice in retail networks: a multi-level institutional framework // *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, vol. 20/2, pp. 273-284.

Ghosh M. and John G. (1999). Governance Value Analysis and Marketing Strategy // *Journal of Marketing*, vol. 63, pp. 131-145.

Grandori A. and Soda G. (1995). Inter-firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms // *Organization Studies*, vol. 16, no. 2, pp. 183-214.

Gulati R. (1998). Alliances and Networks // *Strategic Management Journal*, vol. 19, pp. 293-317.

Hoffman R., Munemo J. and Watson S. (2016). International Franchise Expansion: The Role of Institutions and Transaction Costs // *Journal of International Management*, vol. 22, pp. 101-114.

Hussain D., Perrigot R., Mignonac K., Akremi A. and Herrbach O. (2013). Determinants of Multi-unit Franchising: An Organizational Economics Framework // *Managerial and Decision Economics*, no. 34(3-5), pp. 161-169.

Klein B. (1995). The Economics of Franchise Contracts // *Journal of Corporate Finance*, vol. 2, pp. 9-37.

Klick J., Kobayashi B. and Ribstein L. (2008). Federalism, State Variation, and Franchise Regulation // *Entrepreneurial Business Law Journal*, vol. 3.

Lafontaine F. (1992). Agency theory and franchising: some empirical results // *The Rand Journal of Economics*, vol. 23, no. 2, pp. 263-283.

Lafontaine F. and Raynaud E. (2002). Residual Claims and Self-Enforcement as Incentive Mechanisms in Franchise Contract: Substitutes or Complements? In: E. Brousseau and J. M. Glachant (eds.), *The Economics of Contracts*. Cambridge University Press: Cambridge, pp. 315-336.

Lafontaine F. and Slade M. (1997). Retail Contracting: Theory and Practice // *Journal of Industrial Economics*, vol. 45, pp. 1-25.

Marvel H. (1982). Exclusive dealing // *Journal of Law and Economics*, vol. 25, pp. 1-25.

Mathewson G. and Winter R. (1985). The Economics of Franchise Contracts // *Journal of Law and Economics*, vol. 28, pp. 503-526.

Ménard C. (1996). On Clusters, Hybrids and Other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 152, pp. 154-183.

Ménard C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations // *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, vol. 160, no. 3 (September), pp. 345-376.

Rubin P. (1978). The Theory of the Firm and the Structure of the Franchise Contract // *The Journal of Law & Economics*, vol. 21, pp. 223-233

Thorelli H. B. (1986). Networks: Between Markets and Hierarchies // *Strategic Management Journal*, vol. 7, no. 1, pp. 37-51.

REFERENCES

Beales H. J. and Muris T. J. (1995). The Foundations of Franchise Regulation: Issues and Evidence. *Journal of Corporate Finance*, vol. 2, pp. 157-197.

Blair R. and Lafontaine F. (2005). *The economics of franchising*. Cambridge University Press. (http://bilder.buecher.de/zusatz/22/22019/22019664_vorw_1.pdf).

Brickley J. A., Dark F. and Weisbach M. (1991). The Economic Effects of Franchise Termination Laws. *Journal of Law and Economics*, vol. 34, no. 1, pp. 101-132.

- Brickley J. A. and Dark H. (1987). The Choice of Organizational Form: The Case of Franchising. *Journal of Financial Economics*, vol. 18, pp. 401-420.
- Brown W. B. (1984). Firm-Like Behavior in Markets: The Administered Channel. *Inter-national Journal of Industrial Organization*, vol. 2, pp. 263-276.
- Deshkovskaja N. S. (2010). Between the Markets and Hierarchies: Agricultural Cooperation as the Hybrid Form of the Organization. *Bulletin of the Tomsk State University*, no. 3(11), pp. 26–43. (In Russian).
- Dnes A. W. (1996). The Economic Analysis of Franchise Contracts. *Journal of Institutional and Theoretical Economics, Zeitschrift für diegesamte Staatswissenschaft*, vol. 152, no. 2, pp. 297-324.
- Gauzente C. and Dumoulin R. (2012). Franchising choice in retail networks: a multi-level institutional framework, *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, vol. 20/2, pp. 273-284.
- Ghosh M. and John G. (1999). Governance Value Analysis and Marketing Strategy. *Journal of Marking*, vol. 63, pp. 131-145.
- Grandori A., Soda G. (1995). Inter-firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms. *Organization Studies*, vol.16, no. 2, pp. 183–214.
- Gulati R. (1998). Alliances and Networks. *Strategic Management Journal*, vol. 19, pp. 293- 317.
- Hoffman R., Munemo J. and Watson S. (2016). International Franchise Expansion: The Role of Institutions and Transaction Costs. *Journal of International Management*, vol. 22, pp. 101–114.
- Hussain D., Perrigot R., Mignonac K., Akremi A. and Herrbach O. (2013). Determinants of Multi-unit Franchising: An Organizational Economics Framework. *Managerial and Decision Economics*, no. 34(3-5), pp. 161-169.
- Klein B. (1995). The Economics of Franchise Contracts. *Journal of Corporate Finance*, vol. 2, pp. 9–37.
- Klick J., Kobayashi B. and Ribstein L. (2008). Federalism, State Variation, and Franchise Regulation. *Entrepreneurial Business Law Journal*, vol. 3.
- Lafontaine F. (1992). Agency theory and franchising: some empirical results. *The Rand Journal of Economics*, vol. 23, no. 2, pp. 263-283.
- Lafontaine F. and Raynaud E. (2002). Residual Claims and Self-Enforcement as Incentive Mechanisms in Franchise Contract: Substitutes or Complements? In: E. Brousseau and J. M. Glachant (eds.), *The Economics of Contracts*. Cambridge University Press, Cambridge, pp. 315-336.
- Lafontaine F. and Slade M. (1997). Retail Contracting: Theory and Practice. *Journal of Industrial Economics*, vol. 45, pp. 1-25.
- Marvel H. (1982). Exclusive dealing. *Journal of Law and Economics*, vol. 25, pp. 1-25.
- Mathewson, G. and Winter R. (1985). The Economics of Franchise Contracts. *Journal of Law and Economics*, vol. 28, pp. 503-526.
- Ménard C. (1996). On Clusters, Hybrids and Other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 152, pp. 154-183.
- Ménard C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE), Zeitschrift für diegesamte Staatswissenschaft*, vol. 160, no. 3 (September), pp. 345-376.
- Obydenov A. (2001). Franchising as a special form of institutional agreements. *Voprosy Ekonomiki*, no. 6, pp. 114–128. (In Russian).
- Rubin P. (1978). The Theory of the Firm and the Structure of the Franchise Contract. *The Journal of Law & Economics*, vol. 21, pp. 223–233
- Shastitko A. E. (2010). *New Institutional Economic Theory*. Moscow, TEIS Fourth Edition. (In Russian).

Thorelli H. B. (1986). Networks: Between Markets and Hierarchies. *Strategic Management Journal*, vol. 7, no. 1, pp. 37–51.

Williamson O. I. (1996). The Economic Institutions of Capitalism. St. Petersburg, Lenizdat. (In Russian).

О ПРОШЛОМ – ДЛЯ БУДУЩЕГО
(О КНИГЕ Р. М. НУРЕЕВА И Ю. В. ЛАТОВА
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ РОССИИ
(ОПЫТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА)»)

ХАНИН ГИРШ ИЦЫКОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Сибирский институт управления – РАНХГС при Президенте РФ, г. Новосибирск,
e-mail: khaning@yandex.ru

Изучение экономической истории играет огромную роль для профессионального образования экономистов, поэтому недооценка этой дисциплины в позднесоветский и постсоветский период имела весьма негативные последствия. Рецензируемая книга Р. М. Нуреева и Ю. В. Латова «Экономическая история России (опыт институционального анализа)» далеко выходит за рамки учебного пособия. Она является крупным научным произведением, отражающим давно сложившиеся взгляды авторов на экономическую историю России. Особое внимание обращается ими на теорию Path Dependency. Автором статьи положительно оценивается объяснение авторами институциональных особенностей экономического развития России. В то же время в качестве недостатка отмечается недооценка авторами книги отдаленности России от морских путей. Следует согласиться с критической оценкой авторами «Экономической истории России» результатов экономического развития досоветской России – с выводами об отставании от уровня западных стран по уровню социально-экономического развития и о Первой мировой войне как «экзаменаторе» российской экономики. Поддерживаются выводы Р. М. Нуреева и Ю. В. Латова о неизбежности отказа от нэпа и о положительной оценке результатов модернизации в сталинский период. В то же время критикуется опора авторов «Экономической истории России» на макроэкономические оценки ЦРУ и приводятся альтернативные макроэкономические оценки. Солидаризуясь с общими институциональными оценками постсоветской экономики, следует отметить недооценку характеристик постсоветской буржуазии. Автор статьи критикует использование Р. М. Нуреевым и Ю. В. Латовым макроэкономических оценок Росстата и приводит альтернативные макроэкономические оценки. В качестве общего недостатка анализа всех периодов российской истории отмечается слабость миросистемного анализа. Для объяснения прошлого и будущего России в дополнение к приводимым авторами «Экономической истории России» факторам приводится сопоставление уровня IQ в России и других странах, обращается внимание на огромные демографические потери России в XX веке. В целом рецензируемая книга оценивается как крупное достижение современной российской экономической науки.

Ключевые слова: экономика России; институциональные особенности российской экономики; ретроспективные макроэкономические оценки российской экономики; сталинская модернизация; оценки советской экономики ЦРУ США; IQ населения России; демографические потери России в XX веке.

ON THE LAST - FOR THE FUTURE
(ON THE BOOK BY R. M. NUREEV AND Y. V. LATOV
«ECONOMIC HISTORY OF RUSSIA
(EXPERIENCE OF INSTITUTIONAL ANALYSIS)»)

GIRSH I. KHANIN,

*The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Siberian Institute of Management, Novosibirsk,
e-mail: khaning@yandex.ru*

The work emphasizes an enormous role of studying economic history for professional education of economists and points out that the subject was underestimated in the late Soviet and post-Soviet periods. Among the analyzed theories of economic development the authors pay special attention to the preceding development theory. They look rightly at explanations of the institutional specifics of the economic development of Russia. Underestimation of remoteness from sea routes is a shortcoming. Evaluating the results of economic development in the pre-Soviet Russia the authors reached correct conclusions on the enormous lag from Western countries in terms of social-and-economic development; and the WWI as the “examiner” of Russian economy. Analyzing the Soviet economy, we support the authors’ thesis that rejecting the “New economic policy” was inevitable and the outcomes of modernization in the Stalin era were positive. However, we take a critical look at the author’s basis on the macroeconomic estimates given by CIA and present some alternative macroeconomic estimates. Agreeing with general institutional conclusions about the post-Soviet economy, we have to underline that characteristics of post-Soviet bourgeoisie are underestimated. The references by the authors to macroeconomic estimates by Rosstat are also criticized and some alternatives are given. A general shortcoming for all period is their poor world-system analysis. To explain the past and future of Russia, in addition to the factors outlined by the authors, we compare the IQ levels in Russia and other countries and focus on huge demographic losses of Russia in the XX cent. We consider the book as a considerable achievement in Russian economic science.

Keywords: *Russian economy; institutional specifics of Russian economy; retrospective macroeconomic estimates of Russian economy; Stalin modernization; assessments of Russian economy by CIA; IQ of the Russian population; demographic losses in Russia in the XX cent.*

JEL: *B52, E02, F63, O11.*

По совершенно справедливому мнению Й. Шумпетера, экономическая история, наряду с экономической теорией и статистикой, является основой экономического образования, поскольку в ней накоплен огромный мировой опыт развития экономики. Когда-то, до революции и в 1920-е гг., в России и в СССР так действительно происходило. Однако с 1930-х гг. роль экономической истории в образовании советских экономистов неуклонно уменьшалась. Когда я, автор данной рецензии, учился в одном из лучших экономических вузов СССР во второй половине 1950-х, то ее роль и влияние на студентов были уже совсем невелики. Потом ее влияние неуклонно уменьшалось, пока не стало совсем ничтожным в 1990-2000-е гг. Речь идет не только о количестве отводимых для ее изучения часов. Самое главное, катастрофически ухудшилось качество учебников по экономической истории.

В СССР в 1950-е гг. экономическую историю России изучали по замечательному с научной точки зрения того времени учебнику «История народного хозяйства СССР» П. И. Лященко. Лучше всего в ней излагалась дореволюционная экономическая история, советская экономическая история излагалась – по

понятным причинам – гораздо хуже. Этот учебник в трех томах содержал огромный фактический и аналитический материал¹. Последующие советские учебники оказались намного меньше по объему и скуднее по содержанию. Они были крайне скучными, их уже и читать не хотелось. В период перестройки и постсоветский период ситуация с учебниками по экономической истории улучшилась: в этот период вышли содержательные и яркие учебники и учебные пособия по мировой и российской экономической истории М. Я. Лойберга, новосибирских экономистов Рифата Гусейнова и Т. С. Зубаревой. Однако к этому времени значимость курса экономической истории в обучении экономистов уже стала ничтожной. Не удивительно, что современное поколение экономистов, за редкими исключениями, фантастически безграмотны по части экономической истории.

Рецензируемая книга (Нуреев и Латов, 2016), являющаяся учебным пособием, решительно прерывает шедший многие десятилетия процесс деградации учебного обеспечения экономического образования в России. Ее большие достоинства я отмечу ниже. Здесь же хочу обратить внимание только на ограниченность содержания институциональным анализом. Безусловно, он играет ключевую роль в объяснении экономической истории любой страны. Ключевую, но все же не единственную. Можно ли отрицать влияние географического фактора или менталитета населения, религии (что неоднократно отмечают и авторы)? Но студентам² важно знать и понимать влияние институтов на все аспекты экономического развития. Авторы обращают внимание главным образом на макроэкономические показатели и структуру экономики. Между тем очень важно анализировать также состояние финансов, кредита и денежного обращения, внешнеэкономические связи. (Уверен, что это по силам авторам. В крайнем случае, можно привлечь третьего соавтора-единомышленника, знакомого с этими проблемами.) Если авторы расширят круг сюжетов, мы получим еще более полноценный и первоклассный учебник по экономической истории России.

Книга далеко выходит за рамки учебного пособия. Она является очень крупным научным произведением, отражающим давно сложившиеся взгляды авторов на экономическую историю России, которой они в 1990-2010-е гг. посвятили ряд своих работ. Далее автор данной статьи подробно изложит свои впечатления от книги Р. М. Нуреева и Ю. В. Латова, отмечая ее сильные и слабые стороны.

1. Институциональный подход к экономической истории

Книга начинается с обоснования институционального подхода к экономической истории. Нельзя сказать, что такой подход отсутствовал в предыдущих советских и российских учебниках. В них всегда рассказывалось о изменениях в формах собственности, роли государства, развитии отдельных экономических институтов. Здесь этот подход обосновывается на очень серьезном и глубоком рассмотрении истории экономической мысли в отношении движущих сил экономики.

Книга начинается с рассмотрения «больших» теорий общественного развития. Они расположены в порядке их появления и начинаются с марксизма, выступающего, таким образом, исходным пунктом теоретического анализа. Сейчас для такого утверждения требуется немалая смелость. К тому же, Р. М. Нуреев и Ю. В. Латов причисляют себя к сторонникам этой парадигмы. Это не мешает авторам отмечать достоинства и других парадигм (цивилизационной теории, теории форм обмена, постиндустриального общества, мир-системного анализа, новой экономической истории). Отмечают авторы и значение «средних» теорий – теории зависимости от предшествующего развития и социо-естественных теорий, изучающих развитие человечества в контексте его взаимодействия с биосферой. Практически в изложении институциональной истории авторы опираются в той или

¹ Жаль, что ни в тексте, ни в библиографии рецензируемой книги этот труд даже не упомянут.

² Рецензируемая книга адресована, кроме студентов, также аспирантам, преподавателям экономических вузов и факультетов, а также всем интересующимся актуальными проблемами экономической жизни.

иной степени на *все* эти теории, не отдавая явных предпочтений одной из них. И правильно, по-моему, делают. Ни *одна* теория не в состоянии объяснить *все* аспекты экономической истории.

Отмечу, что из плодотворных «больших» экономических теории авторами исключаются классические и неоклассические экономические теории, являющиеся мейнстримом современной экономической науки. Это обосновывается тем, что они принципиально антиисторичны. Впрочем, они не склонны подвергаться сомнению ценности этих теорий вообще: «Классический либерализм эффективен главным образом для изучения «истории современности» - пары самых последних веков. За этими пределами его креативные возможности сильно ограничены» (Нуреев и Латов, 2016. С. 12). Представляется, впрочем, что здесь авторы сильно переоценивают возможности этих теорий (особенно неоклассики) и для изучения «истории современности» (Ханин, 2016).

Приходится сожалеть, что основоположниками плодотворных историко-экономических теорий были в основном западные экономисты. Это отражает общеизвестное отставание российской экономической мысли. В то же время среди плодотворных последователей западных ученых авторы называют и ряд российских экономистов. Особенно много их оказывается среди сторонников социо-естественной истории.

Особое внимание в свете характера книги в ней уделяется анализу современного институционализма. С одобрением они воспроизводят определение институтов Д. Норта (институты – это «правила игры» в обществе» (Нуреев и Латов, 2016. С. 17)), расширяющее и обогащающее прежнее определение институтов лишь как совокупности организационных структур. Менее одобрительно они относятся к другой новейшей теории – к клиометрии. Они согласны с тем, что клиометристы были «менее удачливы в создании новых концептуальных и теоретических построений» (Нуреев и Латов, 2016. С. 17). В переводе с принятого сейчас в гуманитарной науке политкорректного языка на обычный это может означать, что ничего существенно нового в объяснении экономической истории они не внесли.

В свете дальнейшего объяснения экономической истории России понятно большое внимание, уделяемое авторами новейшей по времени возникновения экономической теории зависимости от траектории предшествующего развития. Эта теория возникла с объяснения причин победы менее эффективного qwerty-стандарта печатающих устройств над более эффективными. Последующие исследования показали «необычайно широкое распространение qwerty-эффектов едва ли не во всех отраслях» (Нуреев и Латов, 2016. С. 18). Скажу откровенно, что эта концепция произвела на меня, автора данной статьи, очень сильное впечатление, объясняя устойчивость многих отживших экономических и политических институтов в России. Однако она породила большие сомнения в способности объяснить их изменения. Эти сомнения подтверждаются трактовкой авторами экономической истории как конкуренции институтов, в ходе которых «происходит отбор тех институтов, которые наиболее эффективны» (Нуреев, Латов, 2016. С. 21). Очевидно, что устойчивость устаревших институтов все-таки не вечна.

2. Факторы формирования российских экономических институтов

Большое внимание авторы уделяют процессу формирования российских экономических институтов. Генезис института схож с детством в жизни человека, оставляя след на всю его последующую жизнь.

Анализ возникновения российских экономических институтов авторы начинают с традиционного в постсоветской экономической литературе (в советское время это было бы крамоллой, подрывающей уверенность в закономерности Октябрьской революции) вопроса о том, принадлежала ли Россия к западной или восточной цивилизации. Казалось, здесь уже все сказано и авторам остается только повторить сказанное ранее другими авторами. Однако они существенно дополняют и обогащают сказанное ранее до них по этому вопросу.

Авторы начинают с объяснения черт российской цивилизации, сближающих ее с восточными. Они отмечают влияние экспорта восточных институтов соседних с Россией стран – добровольного, в силу их превосходства над российскими (Византии и Турции), или принудительного (Золотая Орда) (Нуреев и Латов, 2016. С. 27, 52-56). Но главное значение они придают внутренним факторам и обстоятельствам. Среди них на первом плане – внешние угрозы или (что отмечается гораздо реже) внешняя экспансия (Нуреев и Латов, 2016. С. 31) – имеется в виду присоединение царской Россией Прибалтики, Финляндии, Средней Азии и Закавказья (а в советский период и Восточной Европы), сопровождавшееся тяжелыми войнами и восстаниями покоренных народов. В качестве значимости этого фактора они выбирают долю прямых военных расходов в государственном бюджете России и СССР с конца XVII в. до 1995 г., которая была чрезвычайно высокой (Нуреев и Латов, 2016. С. 31). Здесь хочется отметить – в целях сопоставления с другими странами – желательность сравнения военных расходов с валовым внутренним продуктом, для чего имеются данные, начиная с начала XVIII в. На основе такого расчета, заимствованного у Г. А. Гольца, авторы делают важный вывод, что в отличие от азиатского «гидравлического общества» российское – это «военное общество, спаянное духом боевого коллективизма» (Нуреев и Латов, 2016. С. 31), но с теми же последствиями для его характера. Огромные военные расходы определили также и огромную роль государства в монополизации функций распределения, контроля и управления производством, а также некоторых сфер обмена уже в XVI-XVIII веках (Нуреев и Латов, 2016. С. 32).

Особенно важным последствием этой высокой роли государства в распределении валового внутреннего продукта вследствие милитаризации общества авторы считают воздействие на отношения собственности (хотя были и другие факторы, действовавшие в том же направлении). Сравнивая отношение власти и собственности в доиндустриальных обществах на Западе, на Востоке и в России, они убедительно показывают, что отношения собственности в России были гораздо ближе к восточным, чем к западным (Нуреев и Латов, 2016. С. 32-37).

В том же направлении действовала и производственная среда российской цивилизации. В этом вопросе, активно разрабатывавшемся в современный период после выхода книги А. П. Паршева «Почему Россия не Америка» и менее известной книги Л. В. Милова «Великорусский пахарь и особенности российского исторического процесса», авторы нашли новые свежие (для подавляющего числа экономистов и историков) аргументы и факты. Крайне низкую по сравнению с Востоком и Западной Европой в средневековый период долю городского населения они объясняют низкой величиной аграрного прибавочного продукта, а его, в свою очередь, – крайне неблагоприятными по сравнению с Западной Европой условиями ведения сельского хозяйства (климатом и почвами), что приводило к аритмичности производства и низким урожаям. Здесь же они упоминают и влияние малого ледникового периода, что для меня, автора данной статьи, было открытием. Оказывается, в XIV-XVII вв. количество наводнений и засух в России превышало их уровень в Англии соответственно в 4 и 4,5 раза (Нуреев и Латов, 2016. С. 45). Среди перечисляемых в книге неблагоприятных факторов развития России не хватает, правда, указания на ее континентальность – удаленность от морских путей основной части территории России/ Не случайно, наиболее богатые страны и даже регионы располагаются недалеко от морей и океанов. Это связано с дешевизной морских путей и более легким включением в связи с этим в международное разделение труда.

Авторы на основе указанных обстоятельств делают вывод, что коллективизм и авторитаризм впечатывались в национальную ментальность не только общими условиями мобилизационно-коммунальной среды, но и экстремальными (в сравнении с Западной Европой) обстоятельствами той эпохи средневековья, когда происходило формирование российского этноса (Нуреев и Латов, 2016. С. 46).

Внутренние факторы формирования особенностей российской цивилизации в первые века российской истории дополнялись, как показывают авторы, внешними влияниями, которым они уделяют большое влияние. При этом они трактуют их часто отлично от многих других российских экономистов. Здесь, как представляется, следовало бы значительно шире рассмотреть вопрос о месте России в мировой экономике и о влиянии мировой экономики на развитие российской экономики. В советской экономической литературе долгое время писали о полукOLONIALном положении России. Было ли это заблуждением, или в этой точке зрения есть крупные зерна истины?

3. Экономические институты досоветского периода

Вопреки широко распространенному представлению о том, что Киевская Русь мало отличалась от Западной Европы того периода по экономическому и политическому устройству, авторы книги показывают, что отличия уже тогда были весьма значительными и принципиальными. В частности, у городского населения Киевской Руси не возникло таких элементов будущего буржуазного уклада, как цеха и гильдии. В то же время не возникло и городского самоуправления, символом которого были ратуши, и регулирующего хозяйственные отношения права. Не было создано даже регулярной налоговой системы (Нуреев и Латов, 2016. С. 49-51).

При характеристике экономики Киевской Руси, как представляется, авторы упустили такую ее важнейшую особенность, как большую роль обслуживания региональных внешнеторговых связей в связи с ее расположением на перекрестке торговых путей (см.: (Кагарлицкий, 2012. С. 42-68)).

Большое место в книге занимает анализ влияния на Россию импорта институтов ее восточных соседей – последовательно Византии, Золотой Орды и Турции. На основе этого анализа они приходят к выводу, что «многие «истинно-русские» социально-экономические институты отражают не столько самобытные национальные инновации, сколько влияние восточных «соседей» (Нуреев и Латов, 2016. С. 52). К влиянию Византии они относят, прежде всего, принятие православия. Авторы приходят к выводу, что «православное христианство при помощи этических норм закрепило перераспределительные обычаи крестьянской общины» (Нуреев и Латов, 2016. С. 53). Другой малопривлекательной чертой православия они называют цезаризм – «преклонение духовной власти перед светской», причем «уже в эпоху нового времени цезаризм православия дошел до такой степени, какая немыслима была даже в Византии» (Нуреев и Латов, 2016. С. 52-53). Ориентализации России способствовало и влияние Золотой Орды, принесшей в Россию «самовластие и прелести кнута». К влиянию Турции авторы относят насаждение поместного землевладения с XVI в., которое было экономически менее эффективно, чем вотчинное, но более способствовало лояльности самодержавию (Нуреев и Латов, 2016. С. 56).

Лишь с начала XVII века, по мере демонстрации экономических и военных успехов Западной Европы по сравнению с Востоком, начинается импорт в Россию западных институтов. Однако проникновение западных институтов, как показывают авторы, происходило медленно и преимущественно в военной сфере (Нуреев и Латов, 2016. С. 58-59).

Новаторским по сравнению с предыдущими учебниками является рассмотрение институциональных альтернатив в период Средневековья. Ими являлись две модели, основанные на власти-собственности (московская и казачья), и еще две, основанные на частной собственности (новгородская и литовская). В то время как в соревновании между московской и казачьей моделями власти-собственности авторы отдают предпочтение московской, как более современной³, поражение литовской модели, более эффективной, они

³ Победа казачьей модели, являвшаяся, по мнению авторов, вполне реальной в начале XVII века, как они полагают, могла привести к такой же хозяйственной деградации, как и Руина на Украине (Нуреев и Латов, 2016. С. 66).

связывают с присоединением ВКЛ к Польше и с принятием правящим классом католичества, в то время как новгородская модель потерпела поражение исключительно из-за военной слабости (Нуреев и Латов, 2016. С. 61-67). Может создаться впечатление, что у России в этот период была свобода выбора между моделями власти-собственности и моделями, основанными на частной собственности. Но ведь авторы ранее показали, что выбор в пользу модели власти-собственности диктовался объективными факторами – внешними угрозами и природно-географическими условиями, а также импортом тогда более передовых (по сравнению с отечественными) восточных институтов. В то же время в Великом княжестве Литовском и в Речи Посполитой природные географические условия были более благоприятными для институтов частной собственности.

Лишь военные поражения России в войнах XVI-XVII вв. от опередивших Россию в институциональном отношении Речи Посполитой и Швеции побудили Россию начать воспринимать сперва технику западных стран, а затем ее культуру и некоторые административные и политические институты. Этот процесс, как показывают авторы, начался с XVII века и резко расширился в XVIII веке, особенно при Петре I и Екатерине II. В этот период Россия вступила, согласно концепции А. Гершенкрона, во второй эшелон модернизации. Однако, как отмечают авторы, «в отличие от стран первого эшелона, где изменения происходили плавно, в течение долгого времени, Россия демонстрирует сжатость изменений в разных сферах жизни» (Нуреев и Латов, 2016. С. 72).

Представляет большой интерес оценка авторами реформ Петра III и Екатерины II по освобождению дворянства. Они рассматривают их как первый шаг в модернизации российского общества, приближения к «нормальному феодализму» (Нуреев и Латов, 2016. С. 80-81). Вместе с тем, они далеки от восхищения Екатериной II в отличие от многих российских историков, что делает им честь. Ведь в период ее правления очень выпукло проявились такие институциональные особенности российского общества, как чудовищная социальная дифференциация и коррупция (Ханин, 2015).

При всех недостатках российской модели экономики ее судьба для государственности оказалась куда более благоприятной, чем у большинства стран Востока. Россия сумела не только сохранить государственную независимость, но еще и очень сильно расширилась территориально, став одной из крупнейших стран мира уже в XVII веке. Авторы убедительно объясняют это тем, что она носила промежуточный характер между восточной и западной моделью.

При оценке результатов институциональных особенностей России в период позднего средневековья и начала модернизации нельзя обойтись без обобщающих макроэкономических показателей. Западные экономисты после Второй мировой войны приложили огромные усилия для ретроспективных расчетов макроэкономических показателей этого периода, которые обобщены, например, в выдающемся произведении А. Мэдисона «Мировая экономика». Российские экономисты таких усилий, к сожалению, не прилагали. Тем не менее, есть некоторые расчеты западных экономистов по экономике России XVIII века. Я, автор данной статьи, тоже произвел некоторые расчеты по динамике российской экономики в XVIII веке (см., например, (Ханин, 2008)), но они, к сожалению, практически не были замечены ни авторами рецензируемой книги, ни другими российскими экономистами.

При рассмотрении пореформенного развития российской экономики основная проблема, решаемая авторами, состоит (в свете Октябрьской революции) в выяснении того, кто был виноват, – «лошадь» или «жокей»? (Нуреев и Латов, 2016. С. 73). Иначе говоря, причина «провала» – это негодная социально-экономическая система или ошибки государственного руководства и неблагоприятные внешние обстоятельства? По поводу этой проблемы российские историки давно разделились на две группы. Одни отвечают, что «жокей» (наиболее видным их представителем является Б. Н. Митронов), другие – что «лошадь» (наиболее видным представителем этой точки зрения является С. А. Нефедов). Возможна, конечно, и третья точка зрения – виноваты и тот и другой.

В свете концепции зависимости от предшествующего развития, которой придерживались авторы при рассмотрении периода позднего средневековья, можно было полагать, что они вообще откажутся искать виновных.

Анализ пореформенного развития экономики России Р. М. Нуреев и Ю. В. Латов ведут по двум секторам экономики и общества – сельскому и городскому секторам. В обоих секторах они обнаруживают медленный переход к модели частной собственности. Те же тенденции они обнаруживают и в политической сфере. Этот медленный характер перехода связывается ими с укорененностью среди разных слоев населения старых методов хозяйствования и политического управления, архаичной ментальностью населения. Здесь хорошо бы отметить, что в части Российской империи, ранее входившей в сферу западного влияния (Польша, Финляндия, Прибалтика), переход к модели частной собственности происходил значительно быстрее. Также было и в местностях внутри собственно России, населенных выходцами из западных стран («немцами»).

Рассмотрение эволюции сельского сектора экономики концентрируется вокруг проблем уровня развития капитализма в деревне. Авторы противопоставляют здесь две концепции – В. И. Ленина (в книге «Развитие капитализма в России») и А. В. Чаянова (Нуреев и Латов, 2016. С. 86-92). Здесь они проявляют весьма тонкое понимание методологии анализа уровня дифференциации крестьянства и характера крестьянского хозяйства, статистики этих процессов. При всем уважении к научной работе В. И. Ленина они отдают предпочтение все же А. В. Чаянову, достаточно низко оценивающему уровень развития капитализма в российской деревне. Они обращают внимание на то, что Ленин после революции 1905 г. частично отказался от своих прежних взглядов (Нуреев и Латов, 2016. С. 89). Достаточно скептически авторы оценивают результаты столыпинских реформ в капитализации сельского хозяйства и повышении его результативности (Нуреев и Латов, 2016. С. 86).

При рассмотрении институциональных модернизаций в промышленности авторы главное внимание уделяют вопросам, которые в учебниках и даже научных исследованиях подавляющего большинства советских российских экономистов почти не находили отражения. Первый из них связан со степенью инновационности российской промышленности. Здесь они на ряде примеров (их число можно было умножить) показывают, что российская промышленность в отличие от западной отвергала множество ценных изобретений российских ученых и инженеров. Другой интересный вопрос – экономический потенциал староверчества. Вопреки преобладающему в литературе и общественном мнении восхищению их ролью в развитии российской экономики, авторы убедительно показывают, что по своему хозяйственному поведению староверы относились к «архаичному капитализму» (Нуреев и Латов, 2016. С. 97-100).

Положительно оценивая новаторство авторов в освещении указанных сторон институционального развития промышленности, надо отметить, что они, к сожалению, прошли мимо некоторых других важных сторон этого развития. Речь идет о роли и характере государственного сектора в промышленности, многочисленных монополистических объединений и иностранного капитала. Это затрудняет всестороннюю оценку уровня институционального развития промышленности. Отмечу только, что иностранный капитал в этот период имел подавляющее значение в развитии наиболее передовых и сложных областей экономики – тяжелой промышленности и банковского дела. Иначе говоря, если собственно российский капитализм был (в русле концепции влияния предшествующего развития) довольно архаичным, то модернизация российской экономики определялась иностранным капиталом. Характеризуя в целом развитие капитализма в России, авторы вслед за Лениным относят ее к странам «среднеслабого капитализма», куда они также относят страны Латинской Америки и Турцию.

В заключении рассмотрения институционального развития в пореформенный период авторы подводят его экономические итоги. Они его оценивают положительно, ориентируясь на динамику объема и душевого ВВП, изменения структуры экономики. Здесь следует отметить, что в качестве базы для сравнения они берут 1820 год. Лучше было бы взять 1860 год – последний перед началом реформы. Желательным (хотя и трудноосуществимым) было бы также выделить собственно российский и иностранный компоненты. Впрочем, такие задачи надо решать не в учебном пособии, а в монографическом исследовании.

Авторы находят схожесть в структурных изменениях России с другими странами, вступившими на путь современного экономического роста. Отставание наблюдалось лишь в доле услуг. Вместе с тем, авторы справедливо не переоценивают темпы модернизации российской экономики в пореформенный период. В этом отношении большой интерес представляет производимое ими сравнение по показателям модернизации в 1913 году России с крупными западными странами (Нуреев и Латов, 2016. С. 102). Оно показывает, что по большинству из них среднее отставание составляло более 100 лет! Особенно здесь важно сравнение по грамотности и продолжительности жизни, отражающее состояние человеческого капитала – оно составило соответственно 210 и 110 лет.

К сожалению, среди показателей социально-экономического развития России в пореформенный период у авторов отсутствует такой важнейший показатель, как уровень дифференциации доходов. Публиковавшиеся в постсоветский период оценки (П. Грегори, Б. Н. Миронова) показали, что децильный коэффициент в России был относительно Англии и США довольно умеренным. В таком случае необъяснимым оставался вопрос, почему революция произошла в России, а не в этих странах. Произведенные мною расчеты показали, однако, что на самом деле в начале XX века децильный коэффициент был огромным (Ханин, 2015. С. 244).

Совершенно оправданно авторы рассматривают Первую мировую войну как финальный «экзамен» всего предшествующего развития России. Они убедительно показывают, что Россия этот экзамен не выдержала.

Подводя общие итоги досоветского периода, авторы приходят к выводу, что плохи были и «лошадь» («среднеслабый капитализм»), и «жокей» (царское и Временное правительства). Свою лепту в «провал» внесла и революционная оппозиция. В этой связи совсем не чужеродным является в учебном пособии по экономической истории рассмотрение авторами идеологии революционной оппозиции царизму, особенно большевизма. Авторы приходят к выводу, что распространение марксизма «вширь» в Российской империи произошло в гораздо большей степени, чем это позволяли внутренние экономические, социальные или культурные условия. Но одновременно российская действительность стала тормозом для распространения марксизма «вглубь», для его развития в целостной и адекватной первоисточнику форме (Ханин, 2015. С. 105). Последнее вполне справедливо: какова страна, такова не только власть, но и радикально-революционная (а другие обанкротились в период Временного правительства) оппозиция ей, нравится нам это или нет.

4. Экономические институты советского развития

Больше половины текста рецензируемой книги занимает советский и постсоветский периоды, хотя они составляют менее 10% в общей истории российской государственности. Это, конечно, совершенно оправдано, учитывая влияние этих периодов на современное состояние экономики России.

Новаторский и объективный характер анализа экономической истории России авторы сумели сохранить и при анализе советского и постсоветского периодов. При анализе периода Гражданской войны они, кажется, первыми ставят вопрос о возможности выбора между тремя институциональными моделями – «военным коммунизмом» красных, «военным капитализмом» белых правительств и

анархо-рыночной моделью зеленых. При всех оговорках авторы наиболее успешным для условий Гражданской войны признают «военный коммунизм» красных. При этом в нем они выделяют идеологический и вынужденный момент, оправданно заключая, что «объективные требования времени наложились на субъективное революционное нетерпение» (Нуреев и Латов, 2016. С. 110).

Большое внимание в книге уделяется вопросу о причинах отказа от нэпа в пользу командной экономики. Этот вопрос до сих пор вызывает ожесточенную полемику среди историков. В 1990-е гг. среди антикоммунистически настроенных историков и публицистов преобладала точка зрения, что этот отказ был продиктован желанием Сталина и его окружения сохранить свою власть, которой нэп угрожал. В последующем, по мере более тщательного изучения этого периода, оценки стали более взвешенными и объективными.

Авторы указывают и успехи нэпа, и его ограниченные возможности. Они считают, что «успехи нэпа не следует переоценивать» (Нуреев и Латов, 2016. С. 112). Отмечается идеологическая ущербность нэпа как стратегии социалистического строительства в глазах большинства членов большевистской партии и отсутствие у советской власти серьезной опоры в деревне, что проявлялось в низкой доле членов партии в деревне и ее недовольством политикой советской власти. (Последнее требует более подробного объяснения: кажется, деревня сильно выиграла от ликвидации помещичьего землевладения.) «Самое главное, НЭП был успешен в обеспечении экономического роста, однако, были большие сомнения в том, сможет ли он обеспечить объективно необходимый качественный скачок в социально-экономическом развитии» (Нуреев и Латов, 2016. С. 112). Авторы отмечают, в частности, слабость военной индустрии в условиях возможности повторения иностранной интервенции.

Солидаризуясь с этой оценкой нэпа авторами, хотелось бы внести некоторые уточнения, опираясь на собственные подсчеты конца 1980-х гг. Р. М. Нуреев и Ю. В. Латов в своих оценках исходят из достоверности экономической статистики периода нэпа. Хотя тогда она была несравненно более достоверной, чем в последующий советский и постсоветский период, но серьезные недостатки у нее появились уже в 1920-е гг. Опираясь на расчеты национального дохода России (по территории СССР в границах 1939 г.) в 1913 г. российских экономистов С. Прокоповича и А. Никольского, американского экономиста Фэлкуса и дефлятировав национальный доход СССР в 1928 г. на индекс оптовых цен за 1913-1928 гг., автор данной статьи установил, что национальный доход СССР снизился к 1928 г. по сравнению с 1913 г. на 12-15% вместо роста, по данным ЦСУ СССР, на 19% (Ханин, 1989. С. 75). Переоценка стоимости основных фондов 1928 г. по восстановительной стоимости позволяет уточнить и возможности экономического роста. В 1928 г., по подсчетам автора данной статьи, восстановительная стоимость основных фондов оказалась в 1,5-2 раза выше балансовой (Ханин, 1989. С. 76-77). С учетом этого обстоятельства увеличивался размер износа и себестоимости продукции, а также уменьшались динамика основных фондов, рентабельность продукции и основных фондов. Динамика основных фондов оказывалась либо минимальной, либо отрицательной, а многие отрасли экономики – убыточными. Советские руководители тогда ориентировались не на сомнительные данные советской макроэкономической статистики, а на сопоставление размеров выбытия многих видов оборудования и их внутреннего потребления, которое было часто намного ниже (Ханин, 1989. С. 77). Минным полем для советского общества оказалось также огромное аграрное перенаселение. Так что для отказа от нэпа было достаточно социально-экономических оснований.

Авторы учитывают вклад сталинского руководства в развитие модели модернизации Е. А. Преображенского путем принудительной коллективизации сельского хозяйства и признают ее неизбежной. При всем признании неизбежности сталинской модели модернизации авторы отмечают «ужас» для населения, сопровождающие этот процесс (голод 1933 года, ГУЛАГ).

Оценивая социально-экономические последствия периода сталинской модернизации, авторы делают вывод: «когда к концу 1930-х годов советская командно-административная система полностью качественно сформировалась, то возникшая система поразительно напоминала идеальную модель азиатского способа производства с типичным для него полным господством государственной власти собственности, «тотальным контролем» и «тотальным подчинением»» (Нуреев и Латов, 2016. С. 115). Насчет идеальности этой модели можно поспорить: даже в 1930-1950-е годы существовал колхозный рынок, административный рынок, чехарда корректировок планов и коррупция. Что касается последствий избранного типа модернизации, то они отмечают, что «был выбран «пакет» институтов, которые являлись относительно результативными (хотя и малоэффективными) в среднесрочной перспективе, однако в долгосрочной перспективе загоняли общество в тупик» (Нуреев и Латов, 2016. С. 117). К последнему выводу я еще вернусь.

По аналогии со своей оценкой Первой мировой войны как «экзаменатора» дореволюционной экономики, авторы с тех же позиций оценивают и Великую Отечественную войну. Они отмечают, что, при равенстве экономических потенциалов СССР и Германии, СССР был значительно беднее по среднедушевым показателям. «Этот недостаток усугублялся разрушительными военными и территориальными потерями 1941-1942 годов... Однако, Советский Союз все же смог собрать многочисленную армию и обеспечить ее снабжение» (Нуреев и Латов, 2016. С. 118). При этом они справедливо высоко оценивают результаты проведенной в 1941 г. эвакуации промышленного и людского потенциала и последующее их использование (Нуреев и Латов, 2016. С. 118). В качестве индикатора высокой эффективности советской экономики они рассматривают также высокую (сопоставимую с западными странами) долю военных расходов в ВВП, чего не удалось добиться царской России. Конечно, это потребовало огромных материальных жертв от населения. Они могли бы оказаться намного меньшими, если бы распределялись относительно равномерно. К сожалению, правящий класс в этот период правдами и неправдами приобретал благосостояние в больших количествах в ущерб остальному населению. Солидной ложкой дегтя в бочке меда успехов советской военной экономики являлось также низкое качество военной продукции, что недооценивалось многими историками (в том числе и мною, автором данной статьи). Р. М. Нуреев и Ю. В. Латов уместно ссылаются на мнение историка советского танкостроения М. Барятинского о том, что «погоня за количеством, неизбежная в условиях войны не умением, а числом, привела к ужасающему снижению качества танков» (Нуреев и Латов, 2016. С. 120).

Авторы «Экономической истории России» высоко оценивают роль ленд-лиза в победе СССР в войне. Вместе с тем, как представляется, их оценка недостаточно высока.

Начнем с ее доли в ВВП. Такой оценки у авторов вообще нет: советские статистические органы ее не публиковали, хотя такие расчеты у них имелись, пусть и весьма несовершенные из-за несопоставимости цен импорта и внутреннего производства. В то же время имеется весьма тщательно рассчитанная оценка известного английского экономиста Марка Харрисона, согласно которой ленд-лиз составил в 1942 году 5%, в 1943-1944 гг. – 10% от советского ВВП (Harrison, 1996. P. 110). Это весьма высокая доля для победоносных 1943-1944 годов.

Но и она не раскрывает в полной мере значимости ленд-лиза в критических для советской экономики областях. Для такой оценки требуется перейти к натуральным измерителям. Тогда окажется, что помощь западных союзников была просто колоссальной в обеспечении Красной Армии грузовиками (что резко повысило ее подвижность), продовольствием (знаменитая тушенка и яичный порошок), средствами связи (радио и телефония), авиационным бензином, паровозами, производство которых в СССР практически было прекращено. Что касается военной промышленности, то огромную роль сыграл ленд-лиз в обеспечении многими цветными металлами, порохом, химическими изделиями,

оборудованием (*Harrison, 1996. P. 150*). Сомнительно, что без этих поставок можно было выиграть войну. В лучшем случае она продлилась бы намного дольше, принесла дополнительные человеческие потери. Скорее всего, не случайно победы Красной армии совпали с увеличением объема ленд-лиза. В то же время и западные союзники без Восточного фронта не смогли бы победить Германию, возможно, и потерпели бы от нее поражение.

При сравнении результатов Первой мировой войны и Великой Отечественной войны следует учесть, что и в Первую мировую войну Россия получала значительную экономическую помощь от своих союзников и, самое главное, она не понесла таких огромных территориальных потерь. Еще одно важное обстоятельство: за спиной России в Первую мировую войну была 300-летняя история Романовых, а за спиной СССР – только 24 года, из которых 10 лет ушло на Гражданскую войну и восстановление экономики после ее окончания.

Конкретное рассмотрение особенностей советской институциональной экономической системы авторы книги проводят после анализа экономических результатов Великой Отечественной войны – скорее всего, потому, что система полностью раскрыла свои особенности уже в послевоенный период. Очевидно, что здесь Р. М. Нуреев и Ю. В. Латов столкнулись с наибольшими трудностями. Дело в том, что советский период 1950-1980-х гг. изучен историками-экономистами пока еще весьма поверхностно. Тем не менее, как представляется, эта часть книги тоже удалась.

Авторы отказываются от осуждения советского периода, выделяя в нем как сильные, так и слабые стороны: ведь «создать национальную экономику без «ахиллесовых пяток» не удавалось еще нигде и никому» (*Нуреев и Латов, 2016. С. 122*).

Начинают они свой анализ обоснованно с главной институциональной особенности – с планирования. Здесь авторы много и также обоснованно пишут о пороках советского планирования. Но, справедливости ради, начать все же следовало с сильной стороны советского планирования – с его способности сконцентрировать ресурсы на важнейших в данный момент направлениях, обеспечить экономический рост и повышение обороноспособности страны, а на каком-то этапе – и значительное повышение уровня жизни населения. Это лучше соответствовало бы провозглашенному авторами принципу видеть и сильные, и слабые стороны советской экономики.

Большое внимание Р. М. Нуреев и Ю. В. Латов уделяют нереалистичности советских пятилетних планов. Приводимые ими сравнения макроэкономических заданий пятилеток и их реального выполнения подтверждают это утверждение. Объясняя эту особенность советских планов, они противопоставляют их с точки зрения реалистичности послевоенным индикативным планам развитых и развивающихся стран. В свою очередь, советские пятилетние планы они разделяют на «мобилизационные призывы» (сталинские пятилетки), для которых типичны волюнтаризм, гипернапряженность и контроль за выполнением с элементами фальсификации, и планы имитации активности (поздние советские пятилетки и некоторые современные российские программы), которые характеризуются слабой научной обоснованностью, низкой напряженностью и слабым контролем за выполнением (*Нуреев и Латов, 2016. С. 124*). Такое разделение имеет основания, главным образом, в части контроля за выполнением планов. Нереалистичными были и те, и другие, хотя и в неодинаковой степени для отдельных периодов.

К сожалению, авторы не дают полного объяснения причин хронической нереалистичности советских пятилеток. Они упоминают мнение Залеского о том, что советские пятилетки имеют в большей степени политическое и идеологическое значение, чем реальное экономическое, которое имели годовые и квартальные планы. В этом объяснении есть только часть истины. Ведь нереалистичными очень часто (пусть и в меньшей степени) были и годовые, и квартальные планы.

Важнейшей причиной нереалистичности советских планов являлись, как представляется рецензенту, огромные фальсификации в пропагандистских целях советской макроэкономической статистики, начавшиеся в конце 1920-х гг. Впрочем, со временем причины и следствия так тесно переплелись, что в этом переплетении нелегко разобраться. Возможно, статистика сначала приспособлялась к планам, стремясь под давлением сверху «доказать» выполнение нереалистичных планов, а последующие планы уже строились на основе дутой статистики. Нереалистичность макроэкономических показателей определяла во многом нереалистичность и отраслевых заданий, и заданий по производству конкретных видов продукции. Отсюда – чехарда планов и многие диспропорции. Желая обмануть других (главным образом «заграницу»), советское руководство обманывало во многом и себя. В конце концов иностранные экономисты разгадали трюки советской статистики, так что советские руководители предстали перед миром откровенными лжецами, сильно скомпрометировав СССР и социализм вообще. Ложь оказалась не только аморальной, но и нерентабельной. Можно только гадать, насколько результаты советской экономики оказались бы лучше при реалистичном планировании.

Как уже писалось выше, авторы сравнивают выполнение макроэкономических заданий советских пятилетних планов по данным ЦСУ СССР с «реальными оценками». В качестве таковых они пользуются оценками отдельных западных экономистов для довоенного периода и оценками ЦРУ США для послевоенного периода. Нет слов, они несравненно точнее данных ЦСУ СССР, но все же и они не идеальны, а иногда авторы неточны в их воспроизведении.

Что касается довоенного периода, то сомнения вызывают приводимые данные о росте ВВП в первой пятилетке на 70%, как и многие другие данные (например, по сельскому хозяйству). Наум Ясный оценивал рост национального дохода СССР за тот же период лишь на 15% (при плановом росте на 92%), а за 1932-1937 гг. – на 50% вместо 67%, как у авторов (при плановом росте на 96%) (*Jasny, 1962. P. 266*). Абрам Бергсон оценивал прирост ВВП чуть иначе: по его расчетам, он вырос за 1928-1937 гг. на 54% (*Bergson, 1961. P. 48*) вместо планового прироста на 276%. Разница с расчетами Ясного у Бергсона за этот период минимальна.

К сожалению, авторы не приводят для довоенного периода сопоставительные расчеты за три года третьей пятилетки, хотя данные для этого имеются. Так, по расчетам Наума Ясного, национальный доход вырос в 1938-1940 гг. на 19,5% (*Jasny, 1962. P. 266*) вместо 30,5%, по данным ЦСУ СССР (*Вознесенский, 1979. С. 415*). Разрыв между планом и фактом в третьей пятилетке снова оказался огромным: при плановом росте на 80% в границах 1939 года (*Директивы КПСС и Советского правительства по хозяйственным вопросам, 1957. С. 583*) с годовым приростом в 12,5% национальный доход за три года при увеличенном примерно на 10% населении вырос по сравнимому населению на 9,5% вместо 42,3% по плану. Таким образом, расхождение между планом и фактом колебалось: максима оно достигло в первой пятилетке, значительно уменьшилось в более благополучной второй и снова выросло в неудачной третьей. Вместе с тем, в 1930-е гг. реальный рост ВВП в СССР был наибольшим среди развитых стран, которые переживали в этот период Великую Депрессию.

Для послевоенного периода авторы приводят сопоставительные расчеты, к сожалению, только начиная с 8-й пятилетки. Выпадает очень важный период успешного послевоенного восстановления народного хозяйства (со значительной ролью репараций и использования труда военнопленных в экономике и науке) и его стремительного роста в последующие 15 лет. Самый успешный период в истории советской экономики оказался выпущенным. Расчеты автора данной рецензии показали, что в этот период расхождение факта и плана было значительно меньшим, чем в 1930-е гг.

Для анализа послевоенного периода авторы опираются на расчеты ЦРУ США. Они очень популярны и среди других российских экономистов. Однако я, автор данной статьи, еще в начале 1990-х гг. подробно анализировал эти расчеты и обнаружил в них многочисленные серьезные недостатки, которые вели к завышению реальной динамики ВВП СССР. Чтобы не загружать текст рецензии, достаточно сослаться на работу, где подробно критикуются оценки ЦРУ США (Ханин, 1993. С. 94-127). Хотелось бы также обратить внимание авторов и читателей «Экономической истории России» на давние расчеты динамики макроэкономических показателей СССР за 1928-1987 гг. (Ханин, 1988; 1991): они шире по числу показателей и, главное, носят, в отличие от расчетов ЦРУ, многовариантный характер, что повышает их достоверность.

Очень содержательным и квалифицированным является описание в книге технологии советского планирования. Р. М. Нуреев и Ю. В. Латов показывают его огромную сложность, которая объективно приводила ко многим ошибкам и диспропорциям. (Правда, здесь уместно было бы обратить внимание и на «рукотворные» ошибки.) Отмечают они и слабость стимулов к повышению эффективности производства.

Много внимание уделяется в книге монополизации как фактору снижения эффективности экономики и, особенно, научно-технического прогресса. Авторы справедливо объясняют этот феномен удобствами планирования – стремлением уменьшить количество управляемых объектов.

Очень содержателен и убедителен анализ влияния на эффективность советской экономики бюрократии, которая при власти-собственности играет решающую роль в управлении экономикой. Авторы, выявляя общие для всех общественных систем пороки бюрократии, все же обоснованно различают поведение советской бюрократии в различные периоды. «Когда угрозы национальной безопасности усиливались, советская бюрократия демонстрировала свои лучшие черты (четкость и быстрота выполнения команд, готовность жертвовать личными интересами), порождая ощущение, что они действительно – лучшие представители советского народа. Однако при снижении уровня мобилизации советская бюрократия начинала походить на «азиатскую «бюрократию, озабоченную больше своим благополучием, чем благополучием «подданных»» (Нуреев и Латов, 2016. С. 133). Авторы проницательно отмечают неуклонное после смерти Сталина перемещение власти бюрократии вниз – к среднему и низшему звену, что приводило к ее все большей бесконтрольности и злоупотреблениям. Неясно, считают ли авторы этот процесс неизбежным или связанным с деградацией руководства страной после смерти Сталина.

Очень ценным качеством книги при характеристике советской экономической системы является анализ двойного дуализма советской экономики. Под ним авторами понимается наличие в ней черт командной и рыночной экономики, а в каждой из них – легального и нелегального сектора, которые они подробно характеризуют (Нуреев и Латов, 2016. С. 137-139). Именно с разрастанием рыночной и нелегальной экономики после смерти Сталина и особенно в брежневский период они справедливо связывают, во многом, крушение советской системы.

Анализ советской экономики Р. М. Нуреев и Ю. В. Латов завершают вопросом о возможности ее реформирования на основе демократии и рынка, сторонниками которого они являются. Но, как добросовестные исследователи, они вынуждены констатировать, что косыгинская реформа, призванная внести в советскую экономику рыночные черты, не удалась. Авторы ищут причины этой неудачи, которую они противопоставляют удачным реформам в Китае и Югославии. Более удачным периодом для начала реформирования они считают период середины 1950-х гг., вскоре после антисталинских разоблачений. Здесь есть рациональное зерно, такие предложения выдвигались сразу после войны (Щедровицкий, 2001. С. 220-221) и даже в середине 1930-х годов. Но я, автор данной статьи, не уверен, что они удались бы и тогда.

Р. М. Нуреев и Ю. В. Латов связывают неудачу косыгинских реформ, если я правильно их понял, с двумя факторами – с сопротивлением бюрократии и с «ресурсным проклятием» после роста цен на нефть в 1970-е годы. Они не упоминают третьего фактора – реального снижения эффективности экономики после начала косыгинских реформ. Кстати аналогичное происходило и в период «перестройки». Видимо, не только то, что «немцу хорошо, русскому смерть», но и то, что «китайцу хорошо – русскому смерть». Слишком отличаются и ментальность, и структура экономики. Не очень удались, кстати, и югославские реформы. В связи с сюжетом о сопротивлении бюрократии следует отметить, что представляется также малоубедительным объяснение Р. М. Нуреевым и Ю. В. Латовым этим фактором неудачи системы оптимального функционирования экономики (СОФЭ), разработанной в ЦЭМИ АН СССР. По мнению автора данной статьи, она просто была нежизнеспособна.

Хотелось бы обратить внимание на некоторые лакуны в анализе Р. М. Нуреевым и Ю. В. Латовым советских институтов. Ими практически ничего не сказано о роли партии и МГБ/НКВД в руководстве экономикой. Если по первому вопросу в литературе все же кое-что есть, то второй вопрос сведен к репрессивной роли этих органов. Между тем, их экономические подразделения в условиях «лживой» статистики в период жизни Сталина играли важную роль в информировании руководства страны о реальном положении в экономике. Вспоминается удивление наркома черной металлургии Анисимова из книги Александра Бека «Новое назначение» осведомленностью Сталина о качестве продукции его наркомата, которое он объяснил сообщениями госбезопасности. В свое время на меня, автора данной статьи, тоже огромное впечатление своей объективностью и информированностью произвела информация НКГБ о кандидатах при выборах Президента АН СССР.

При объяснении причин кризиса советской модели также упущены, как представляется, отраслевые и секторальные диспропорции, связанные с огромным удельным весом военных расходов, повлиявших не только на стагнацию личного потребления, но и на заниженный объем инвестиций в основные фонды, которые, по моим подсчетам, учитывающим их восстановительную стоимость (которая более чем в 2 раза превышала балансовую стоимость), в 1980-е не позволяли в отдельные годы даже возмещать выбытие основных фондов.

Если обобщить все сказанное авторами о советской экономической истории, то напрашивается вывод, что наиболее адекватной ей оказалась сталинская политическая и экономическая система.

При анализе советского периода, как и досоветского, недооценен также внешний аспект – влияние мировой экономики. Даже монополия внешней торговли не могла отменить данного влияния. Это видно по роли импорта оборудования и технического опыта в период индустриализации 1930-х годов, ленд-лиза и репараций во время войны и после войны. Не надо забывать, что немалую роль в послевоенной советской экономике играли усилия по формированию мировой социалистической системы и экономической интеграции с дружественными развивающимися странами. В 1950-1960-е годы мировая социалистическая система благодаря успешному развитию СССР сохраняла значительную автономию от мировой капиталистической системы и успешно решала задачи модернизации экономики входящих в нее стран. Но в 1970-1980-е гг. данная автономность резко сократилась. Экономическая, научно-техническая и интеллектуальная слабость СССР в этот период уже не позволили успешно соревноваться мировой социалистической системе с мировой капиталистической системой, что в конце концов привело к распаду первой, а затем и к поражению социализма в самом СССР.

5. Экономические институты постсоветского периода

Значительное место в книге занимает характеристика постсоветской экономики. Здесь авторы должны были столкнуться с большими трудностями. Слишком мал этот период для уверенных выводов. Российский капитал и «капиталистическая» власть (если они сохраняются) еще могут эволюционировать в лучшую сторону, как это происходило в других странах. Тем не менее, авторы книги сделали многое, чтобы, опираясь на анализ российской экономической действительности, дать объективную характеристику происходивших в стране изменений. При этом они исходили из желательности для России отхода от сложившейся в предыдущий период траектории развития, имеющего негативные экономические и социально-политические последствия. Очевидно, что этот отход и не мог быть легким. Но он оказался тяжелее, чем хотелось бы и было, по мнению Р. М. Нуреева и Ю. В. Латова, возможным.

В книге дается весьма сжатое, но содержательное описание постсоветских реформ и их социально-экономических последствий. При всех издержках проводившихся реформ, о которых в книге много и правдиво говорится, авторы признают их скорее полезными с точки зрения отхода от предшествующего пути. Так, говоря о итогах приватизации, они, как показалось автору данной статьи, с удовлетворением, пишут: «После относительно быстрого (за три-четыре года) проведения приватизации реставрация коммунистического режима действительно стала в России невозможной, поскольку это нарушило бы интересы новой элиты, сделавшей себе состояние на разделе государственной собственности» (Нуреев и Латов, 2016. С. 155). Я в этом совсем не уверен. Укорененность новой социальной системы определяется не только пожеланиями правящего слоя, но и реальными результатами новой общественной системы по сравнению с предшествующей ей. Приведенные в книге факты и другие, отсутствующие в ней, не позволяют пока уверенно дать положительный ответ на вопрос, стала ли в России коммунистическая реставрация невозможной?

Весь постсоветский период авторы с точки зрения его результатов делят на две части – ельцинский и путинский. Первый они оценивают в целом отрицательно, второй (со всеми оговорками) – скорее положительно. При этом они отдают должное первому только за закладку фундамента рыночной экономики.

Авторы анализируют постсоветские институциональные экономические реформы с точки зрения их влияния на трех субъектов (домохозяйства, предпринимательство и государство) в сопоставлении с ожидаемыми изменениями в ходе реформ. Для изображения этих изменений они избрали удачную форму в виде таблиц, в которых кратко и чрезвычайно квалифицированно и проницательно представлены эти изменения. Эти таблицы показывают, что проводимые реформы оказались далеки от ожидаемых результатов, при том, что путинские реформы означали некоторое приближение к ним и выгодно отличались от ельцинских (Нуреев и Латов, 2016. С. 158, 168-169). Подводя итог постсоветским институциональным реформам, авторы констатируют, что «государство... остается главным участником воспроизводства институтов власти-собственности. Сохраняется и «государство всеобщего перераспределения», и «государство тотального рентоискательства» (Нуреев и Латов, 2016. С. 198). Иными словами, поставленные в начале постсоветского периода цели ухода от «азиатского способа производства», несмотря на все изменения, достигнуты не были.

Центральным в анализе постсоветского периода является характеристика российской буржуазии («бизнес-класса»). Этому вопросу, как представляется, в книге уделяется недостаточное внимание. Он освещается отдельно при анализе приватизации и положения фирмы в путинский период, но цельного рассмотрения не получил. Не сказано главного: частная собственность в России возникла благодаря теневой экономике и приватизации преимущественно из противоположной системы (социализма) и несет его черты. Вместе с тем, буржуазия возникала и снизу, «с нуля», и эта ее часть наиболее продуктивна. Крайне желателен анализ всех ее составляющих и их эволюции. Важно также отметить и молодость русской буржуазии, что определяет ее неопытность.

В качестве социально-экономических индикаторов результатов экономического и социального развития в постсоветский период Р. М. Нуреев и Ю. В. Латов выделяют динамику макроэкономических показателей, структуру внешней торговли, уровень социальной дифференциации и уровень коррупции. При оценке динамики макроэкономических показателей они, в отличие от советского периода, опираются на данные Росстата. Остается неясным, то ли у них не было другого выхода, то ли они считают, что сейчас Росстат публикует достоверную макроэкономическую информацию. Действительно, западные исследовательские центры (то же ЦРУ США) и отдельные западные исследователи почти прекратили публикацию альтернативных оценок. Что касается российских исследователей, то, учитывая исключительную важность для экономистов получения достоверной экономической информации, альтернативные макроэкономические оценки с 1996 г. систематически осуществляет группа новосибирских экономистов во главе с автором данной рецензии по значительно расширенной по сравнению с советским периодом программе. К сожалению, многочисленные «новосибирские» публикации с уточненными оценками, видимо, прошли мимо внимания авторов книги. Эти оценки значительно отличаются от оценок Росстата и часто приводят к совсем другим экономическим выводам. Отметим, по необходимости кратко, эти отличия.

Что касается динамики ВВП, то, к сожалению, авторы привели эти данные только для 1990-х гг., когда российская экономика переживала глубокий трансформационный спад. Здесь оценки, выполненные автором данной рецензии, показали даже несколько меньшие его размеры, чем оценки Росстата, за счет лучшего учета теневой экономики и сферы рыночных услуг. В то же время за 1999-2007 гг. вместо прироста ВВП на 82%, согласно данным Росстата, он, по моим оценкам, вырос лишь на 48% (Ханин и Фомин, 2008). В целом за 1991-2015 гг. ВВП России, по моим оценкам, *снизился* на 11,2% вместо его *роста* на 13,4%, согласно расчетам Росстата. Еще хуже выглядят показатели по динамике производительности труда, поскольку я в своих расчетах, в отличие от Росстата, учел нелегальную занятость: -30,1% вместо +9,2%. По обоим показателям еще хуже сравнение с 1987 годом. Единственный положительный макроэкономический результат – это лучшее использование основных фондов (Ханин и Фомин, 2017). Но еще более разительное отличие наблюдается в показателях воспроизводства основных фондов, в решающей степени определяющих перспективы российской экономики. Здесь следует учесть огромную (в 7-8 раз в 2000-е годы) разницу между восстановительной и учетной стоимостью основных фондов. В результате вместо *роста* основных фондов по полной стоимости на 50,9%, согласно данным Росстата, произошло их *падение* на огромную величину – 29,2% (по остаточной стоимости разница еще больше – сокращение их составило 50%). Такое огромное сокращение основных фондов в постсоветский период объясняется во многом чудовищными расходами правящего класса на личное потребление и огромным вывозом капитала им же.

Таким образом, макроэкономические итоги постсоветского периода оказываются намного хуже, чем это представляется авторам книги. В то же время при оценке экономических результатов этого периода, конечно, следует учесть и такие положительные его результаты? как ликвидация товарного дефицита и очередей, доступность качественных импортных товаров, лучшее обслуживание в сфере рыночных услуг и их большее разнообразие.

Авторы достаточно критически оценивают уровень социальной дифференциации в России, считая его чрезмерным (Нуреев и Латов, 2016. С. 169-170). Но и здесь, как представляется, их подводит опора на оценки Росстата, который занижает ее размеры из-за недооценки доходов наиболее состоятельных слоев населения. Имеются многочисленные расчеты российских квалифицированных экономистов, которые показывают, что по децильному коэффициенту РФ входит в число наиболее *неблагополучных* стран мира.

Приводимые авторами характеристики структуры внешней торговли подтверждают ее сырьевой характер. Вместе с тем, при сравнении со структурой в 1990-е гг. следовало бы учесть огромный рост цен на сырьевые товары, что, естественно, привело к росту доли сырья в экспорте. Кроме того, следовало учесть недостатки статистики внешней торговли, связанные со значительным теневым оборотом (особенно в импорте). Такие оценки на основе зеркальной статистики внешней торговли имеются в экономической литературе (к большому сожалению и к нашему стыду, произведенные не отечественными, а иностранными экономистами).

Авторы справедливо рассматривают коррупцию в качестве индикатора зрелости социальной системы. Оценка авторами уровня и динамики коррупции в постсоветский период представляется объективной. Она противостоит политизированной оценке путинского периода как якобы высшего по уровню коррупции по сравнению с ельцинским, высказываемого частью социологов. Приводимые в книге оценки говорят как раз о сокращении деловой и бытовой коррупции в послеельцинский период (*Нуреев и Латов, 2016. С. 194-195*). Вместе с тем, очень желательно было бы привести международные рейтинги коррупции, согласно которым Россия занимает в них место рядом с некоторыми африканскими странами.

6. Что день грядущий нам готовит?

Вопреки многолетним традициям учебников по экономической истории авторы завершают свою книгу размышлениями о будущем российской экономики. Это решение представляется оправданным. Для чего в самом деле нужна история, как не для того, чтобы служить уроком для будущего? К сожалению, как кажется автору данной статьи, именно эта часть книги оказалась более слабой, чем предыдущие.

Это не означает, что она безынтересна. Так, читатель найдет в ней весьма редкое и содержательное изложение многочисленных программ и прогнозов российской экономики, составленных западными учеными, а также российскими правительственными органами и коллективами ученых. У меня создалось отчетливое ощущение превосходства западных исследований. Видно, что они являются результатом серьезных научных исследований. В то же время российские программы скорее декларативны и содержат чаще общие пожелания, чем реалистичные прогнозы. Их дефектность определяется уже тем, что они не опираются на надежную статистику. В частности, нельзя без улыбки читать оптимистические прогнозы авторов Концепции-2020 (*Нуреев и Латов, 2016. С. 207*)⁴. В других дается относительно содержательное описание дефектов институционального развития современной России и пожелания их исправления. Но пути этого оздоровления выглядят малореальными.

Собственный анализ авторов очень квалифицированно определяет симптомы болезней российской экономики в свете больших циклов конъюнктуры. Из них становится ясной необходимость перехода к новым технологическим укладам и неготовность современной России к такому переходу. Сложнее выявить, как можно преодолеть эту неготовность «здесь и сейчас».

Представляется, что причина относительной слабости финальной части «Экономической истории России» состоит в том, что она оторвана от предыдущих частей книги. Другая причина – это ориентация на не очень достоверную статистику Росстата.

При анализе всей экономической истории России, проведенной авторами, обращает на себя внимание, что все три ее этапа оканчивались печально: крахом – первые два, пока только тупиком – третий. Выход из очередного тупика был крайне дорогостоящим и приводил к новому тупику. Позиция авторов в объяснении этих явлений половинчата. Они склоняются к дефектам власти-собственности и в то же

⁴ Здесь авторы книги, видимо, неточно воспроизвели итоговую таблицу: в качестве базы используется не 2007 г., а конец предыдущего периода.

время признают ее необходимость в силу особенностей истории и географического положения России. Ощущение безнадежности усиливается ознакомлением с реальной экономической статистикой, намного более мрачной, чем официальная.

Анализ авторов концентрируется на институциональных причинах развития экономики. Несравненно меньше внимания уделяется характеристике основного элемента любой экономики – качества человеческого материала. Лишь вскользь о нем говорится при анализе близости ментальности русских людей европейской или азиатской ментальности, а также влияния этой ментальности на хозяйственное поведение, которое оказалось негативным. Хотелось бы обратить внимание на упущенный аспект – на огромные демографические потери, понесенные Россией в XX веке по разным причинам (войн, голода, политических репрессий, эмиграции). При этом потери обычно в большей степени касались наиболее талантливой части населения. Так, в настоящее время почти все лауреаты Нобелевской и Филдсовских премий российского происхождения проживают за границей.

Для состояния интеллектуального уровня населения России неопределенным средним уровнем IQ. При всех недостатках этого показателя лучшего нет, научные исследования показывают его корреляцию с показателями экономического и социального развития (значительную по душевому ВВП и еще большую по темпам роста ВВП) (Линн, 2014. С. 271-272; Ушаков, 2011. С. 35-36). По этому показателю Россия в мире занимает совсем неплохое место с показателем, равным 96-97. Это лишь несколько ниже среднего по Европе – 99. По данному показателю Россия занимает 33-е место в мире. Настораживает, однако, что по другим тестам ее IQ равняется 82, а место – 53-58-е (www.test-my-IQ.com/ru-ru/statistics), что соответствует ее месту по уровню человеческого капитала. Может показаться, что высказанные соображения о влиянии демографических потерь на интеллектуальный уровень оказались несостоятельными. Однако представляется, что средние показатели здесь недостаточны. Очень важно их распределение. По США такие данные приводятся. По России их либо нет, либо они не опубликованы или мало известны. Подозреваю, что доля высших показателей в России вследствие демографических потерь низка, именно этим определяются многие неудачи России в XX веке и в начале XXI века.

Но дело не только в показателях интеллекта. Важно его использование. С этой точки зрения представляется чрезвычайно важным мнение по этому вопросу гениального русского философа и социолога Александра Зиновьева о характере русского народа – наиболее многочисленного в РФ: «Русский народ не оказывал поддержку своим наиболее талантливым соплеменникам, а наоборот, всячески препятствовал их выявлению, продвижению и признанию. Он легко подавался влиянию всякого рода демагогов и проходимцев в их разрушительных устремлениях. Он никогда всерьез не восставал против глумления над ним, исходившего от представителей других народов, позволяя им безбедно жить за его счет... Русский народ смотрит на жизненные блага как на дар обстоятельств или дар свыше, дар начальства, а не как на результат собственных усилий, творчества, изобретательности, инициативы, риска. так он смотрит и на другие народы, с завистью, думая о том, что им дали больше, чем ему, или что они ухитрились урвать больше и устроиться лучше, чем он. Русский народ видимость дела и болтовню о деле предпочитает настоящему делу. Он больше проявляет мужество и терпение в переживании бед и трудностей, чем в достижении успеха. Начав какое-то дело, он останавливается на полпути и не доводит его до конца. Замахнувшись для удара, он сам сдерживает силу своего удара, бьет в половину силы. Он долго раскачивается на благое дело, легко впадает в панику. Коэффициент его созидательной деятельности невелик. Там, где западные народы добиваются чего-то с определенными усилиями и в определенное время, русскому народу требуется в десять раз больше времени. Русский народ расточителен, неэкономичен, немелочен до равнодушия к деталям и точности, непрактичен. Он

делает много на авось и кое-как, лишь бы отделаться. Короче говоря, этот народ в гораздо большей мере обладает способности разрушения, чем созидания» (Зиновьев, 2003. С. 451-452). Эта оценка заслуживает большого внимания.

Важно в свете обсуждаемых в книге проблем и другое его мнение: «Но что именно соответствует характеру русского народа? Русскому национальному характеру и исторической судьбе русского народа коммунистический социальный строй соответствует больше, чем любой другой. Он, конечно, усилил отрицательные качества народа. Но одновременно он придал им в значительной мере позитивный смысл. Во всяком случае, русский народ смог сохраниться как народ исторический лишь в качестве народа коммунистического. С любым другим строем он обречен на деградацию и гибель» (Зиновьев, 2003. С. 453).

Авторы при рассмотрении перспектив России отмечают сочувствие его населения варианту возрождения социализма, но как мне показалось, относятся к ним негативно (Нуреев и Латов, 2016. С. 251-252). Это связано, очевидно, с кризисом социализма в конце 1980-х годов и с гибелью СССР. Но разве невозможно с учетом уроков советского социализма его возрождение на новой основе? Тем более, что многие особенности советского социализма (способность к мобилизации ресурсов, обеспечению высокой равномерности доходов населения) соответствуют задачам преодоления нынешнего кризиса постсоветской экономики.

* * *

Рецензируемая книга, по мнению автора данной статьи, является крупным научным достижением и, конечно, большим подарком российским студентам и аспирантам. Она поднимает много важнейших проблем прошлого и будущего России. Часто она создает ощущение безнадежности этого будущего. Это ощущение усиливается очень низкими рейтингами России почти по всем экономическим и социальным показателям (*Россия в зеркале международных рейтингов*, 2015) и данными объективной статистики. Авторы, тем не менее, не покидают надежда. Они вспоминают тех, кто «сдвигая камень, рождает лавину» (Лютер, Форд, Ленин, Кейнс) и «бабочку Брэдли, в роли которой может оказаться каждый из нас» (Нуреев и Латов, 2016. С. 24).

Авторам рекомендуется продолжить работу над книгой, расширив ее при переиздании до полноценного учебника по экономической истории с использованием более качественной макроэкономической статистики и с более широким рассмотрением внешнеэкономических аспектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Вознесенский Н. А. (1979). Избранные произведения (1931-1947). М.: Политиздат.
- Директивы КПСС и Советского правительства по хозяйственным вопросам (1957). Т. 2. М.: Госполитиздат.
- Зиновьев А. (2003). Катастрофа. М.: Эксмо.
- Кагарлицкий Б. Ю. (2012) Периферийная империя. Россия и миротест. М.: УРСС.
- Линн Р. (2014). Расы, народы, интеллект. Кто умнее? М.: АСТ.
- Нуреев Р. М. и Латов Ю. В. (2016). Экономическая история России Опыт институционального анализа. Учебное пособие. М.: Кнорус.
- Россия в зеркале международных рейтингов (2015). Информационно-справочное издание. Новосибирск.
- Ушаков Д. В. (2011). Психологи интеллекта и одаренности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН».
- Ханин Г. И. (1988). Экономический рост: альтернативная оценка // *Коммунист*, № 17.
- Ханин Г. И. (1989). Почему и когда погиб нэп? // *Экономика и организация промышленного производства*, № 10.

- Ханин Г. И. (1991). Динамика экономического развития СССР. Новосибирск.
- Ханин Г. И. (1993). Советский экономический рост: анализ западных оценок. Новосибирск.
- Ханин Г. И. (2008). Макроэкономические оценки экономики России XVIII века и загадки российской ретроспективной экономической и демографической статистики // *Вопросы статистики*, № 8.
- Ханин Г. И. (2015а). Надо ли восхищаться Екатериной II? // Ханин Г. И. Экономика и общество России: ретроспектива и перспектива. Избранные труды в 2-х томах. Т. 1. Новосибирск, с. 213-233.
- Ханин Г. И. (2015б). Экономика и общество России: ретроспектива и перспектива. Избранные труды в 2-х томах. Т. 1. Новосибирск.
- Ханин Г. И. (2016). Нужна ли современная экономическая наука и высшее образование (о книге В. М. Ефимова «Экономическая наука под вопросом» (М., 2015)) // *Terra Economicus*, № 3.
- Ханин Г. И. и Фомин Д. А. (2008). 20-летие экономических реформ в России: макроэкономические итоги // *Экономика и организация промышленного производства*, № 5 (Ханин Г. И. Экономика и общество России. Т 1).
- Ханин Г. И. и Фомин Д. А. (2017). Альтернативная оценка макроэкономических показателей экономики РФ в постсоветский период (1991-2015 гг.) и выводы из нее для экономической политики (в печати).
- Щедровицкий Г. П. (2001). Я всегда был идеалистом. М.: Путь.
- Bergson A. (1961). National income of Soviet Russia since 1928. Cambridge Harvard University Press.
- Harrison M. (1996). Accounting for War. Cambridge University Press.
- Jasny N. (1962). Soviet Industrialization, 1928-1952. Chicago.

REFERENCES

- Bergson A. (1961). National income of Soviet Russia since 1928. Cambridge Harvard University Press.
- Directives by the Communist Party of the Soviet Union and the Soviet Government on Economic Issues (1957). Vol. 2. Moscow, Gospolitizdat. (In Russian).
- Harrison M. (1996). Accounting for War. Cambridge University Press.
- Jasny N. (1962). Soviet Industrialization, 1928-1952. Chicago.
- Kagarlitsky B. Yu. (2012). A periphery empire. Russia and the world system. Moscow, Publ. House URSS. (In Russian).
- Khanin G. I. (1988). Economic growth: an alternative estimate. *Communist*, no. 17. (In Russian).
- Khanin G. I. (1989). Why and when did the “new economic policy” die? *ECO (Economy and Industrial Engineering)*, no. 10. (In Russian).
- Khanin G. I. (1991). Economic development trends in the USSR. Novosibirsk. (In Russian).
- Khanin G. I. (1993). Soviet economic growth: analyzing Western estimates. Novosibirsk. (In Russian).
- Khanin G. I. (2008). Macroeconomic estimates of Russian economy in the XVIII century and some conundrums of Russian retrospective economic and demographic statistical data. *Issues of Statistics*, no. 8. (In Russian).
- Khanin G. I. (2015а). Do we need to admire Catherine II? // Khanin G. I. Russian economy and society: in retrospective and prospective. Selected works in 2 vols. Vol. 1. Novosibirsk, pp. 213-233. (In Russian).
- Khanin G. I. (2015b). Russian economy and society: in retrospective and prospective. Selected works in 2 vols. Vol 1. Novosibirsk. (In Russian).
- Khanin G. I. (2016). Are modern economic science and higher education necessary (on the book by Yefimov V. “Economic science in question” (Moscow, 2015)). *Terra Economicus*, no. 3. (In Russian).

Khanin G. I. and Fomin D. A. (2008). 20 years of economic reforms in Russia" the macroeconomic results. ECO (Economy and Industrial Engineering), no. 5. (Khanin G. I. Economy and society in Russia, vol. 1). (In Russian).

Khanin G. I. and Fomin D. A. (2017). Alternative estimates of economic indicators of the Russian Federation in the post-Soviet period (1991-2015) and conclusions for the economic policy (in print). (In Russian).

Lynn R. (2014). Races, peoples, intellect. Who is smarter? Moscow, AST Publ. (In Russian).

Nureev R. M. and Latov Yu. V. (2016). Economic history of Russia. Experience of institutional analysis. Textbook. Moscow, Knorus Publ. (In Russian).

Russia in International Rankings (2015). Information and Reference Book. Novosibirsk. (In Russian).

Schedrovitsky G. P. (2001). I have always been an idealist. Moscow, Path [Put'] Publ. (In Russian).

Ushakov D. V. (2011). Psychology of intellect and giftedness. Moscow, Publ. House of the Institute of Psychology, Russian Academy of Sciences. (In Russian).

Voznesensky N. A. (1979). Selected works (1931-1947). Moscow, Politizdat. (In Russian).

Zinoviev A. (2003). Catastroika. Moscow, Eksmo Publ. (In Russian).

ПОДПИСКА-2017**НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2017»,***ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ****Подписной индекс 82295***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)**вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных**в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!****ПОДПИСКА-2017****НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2017»,***ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ****Подписной индекс 42503***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)**вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных**в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!**

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 8, № 4. 2016

vol. 8, no. 4. 2016

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

Учредитель и издатель: ООО «Гуманитарные перспективы».
Адрес редакции и издателя: 344082, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.
Тел./факс: +7 (863) 269-88-13. **E-mail:** hp@donpac.ru; info@hjournal.ru.
Сайт: <http://www.hjournal.ru>

Индекс журнала: в Объединенном каталоге «Пресса России» 82295.
Свободная цена.

Сдано в набор 13.12.2016.
Подписано в печать 22.12.2016.
Тираж: 500 экз. **Заказ** № 193.
Выход в свет: 25.12.2016.

Формат 60x84 1/8. **Гарнитура** CenturySch.
Печать цифровая. 12,25 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>
