

ISSN 2412-6039 (Online)

ISSN 2076-6297 (Print)

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 9

НОМЕР 2

2017

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*), **Rozmainsky I. V.** (*HSE in Saint Petersburg*),

Shastitko A. E. (*Moscow State University*).

International Editorial Board:

Andreff V. (*University of Paris 1, France*),

Gritsenko A. A. (*Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine*),

Cohen S. (*Erasmus School of Economics, Holland*), **Leonard C.** (*University of Oxford, UK*),

Maevsky 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

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Элснер В. Снова об институционалистской теории институциональных изменений: институциональная дихотомия в более формальном представлении	6
Стрелковски В., Попов Е. Экономическое моделирование в институциональной экономической теории	18
Сухарев О. С. Институциональная теория М. Олсона: «Принцип расширения»	29
Сушенцова М. С. Рациональность, мораль и экономическая координация: контуры взаимодействия	46
Розмаинский И. В., Ложникова А. В., Кичко Н. И., Хлопцов Д. М. Дача в постсоветской России: институциональный анализ	63
Поляков К. В., Касабов Г. В., Полякова М. В. Оценивание человеческих ресурсов в ходе реализации ресурсной стратегии спортивного клуба	80

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Теплова Т. В., Соколова Т. В., Теплов А. С. Качество институтов и импортозамещение капитала: межстрановое исследование рынка корпоративных облигаций	97
Верников А. В. Измерение институциональной динамики в области банковской деятельности	119

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Клименко Л. В., Посухова О. Ю. Профессиональная идентичность городских учителей в условиях модернизации института образования	137
--	-----

CONTEMPORARY INSTITUTIONAL ECONOMICS

Elsner W. The Institutional Theory of Institutional Change Revisited: The Institutional Dichotomy in a More Formal Perspective	6
Strelkowski W., Popov E. Economic Modelling in Institutional Economic Theory	18
Sukharev O. S. Institutional Theory of M. Olson: «The Principle of Expansion»	29
Sushentsova M. S. Rationality, morality and Economic Coordination: The Contours of Interaction	46
Rozmainisky I. V., Lozhnikova A. V., Kichko N. I., Khloptsov D. M. Dacha in Post-Soviet Russia: Institutional Analysis	63
Polyakov K. L., Kasabov G. V., Polyakova M. V. Valuation of Human Resource During the Implementation of Resource Strategy of Sport Club	80

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF FINANCIAL MARKETS

Teplova T. V., Sokolova T. V., Teplov A. S. Quality of Institutions and Import Substitution of Capital: Cross-country Research on the Corporate Bond Markets	97
Vernikov A. V. Measuring Institutional Change: The Case of the Russian Banking Industry	119

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF EDUCATION

Klimenko L. V., Posukhova O. Yu. The Professional Identity of Urban Teachers in the Context of Educational Modernization	137
--	-----

СНОВА ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛИСТСКОЙ ТЕОРИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИХОТОМИЯ В БОЛЕЕ ФОРМАЛЬНОМ ПРЕДСТАВЛЕНИИ¹

ЭЛСНЕР ВОЛЬФРАМ,

PhD, профессор,
Бременский университет, Германия,
e-mail: welsner@uni-bremen.de

Теория институциональных изменений, разработанная Полом Д. Бушем (1983, 1987) в традиции Торстейна Веблена, Кларенса Эйрса и Джона Ф. Фостера («Парадигма VAFB»)^{2, 3} дала главный инструмент для институционального анализа, как теоретического, так и эмпирического, включая разъяснение ценностных оснований (bases) и различных форм и динамики поведений и ценностных стереотипов поведения (V-Bs)⁴. В особенности статья Буша (1987) подвела институционализм к определенному рубежу, разрабатывая логические V-B отношения и их изменения, которые так долго оставались недоисследованными. Придя из иной «галактики», критический формальный подход, такой как теория игр (GT), часто применявшийся в экономическом мейнстриме неразборчиво, в последние три десятилетия используется институциональными и эволюционными экономистами в эволюционно-институциональной перспективе, чтобы закрыть методологические бреши и дальше продвинуть операционализацию, формализацию и развитие институционализма. Цель данной статьи – продемонстрировать, что должная интерпретация позволяет связать институционалистскую теорию институционального изменения и эволюционно-институциональную интерпретацию теории игр (EIGT). Она открывает неожиданные эквивалентности и комплементарности с потенциальными будущими синергизмами. Она допускает углубленный анализ институтов, выявляя ценностную базу в EIGT, а также инструментально-церемониальной асимметрии и связанных с ней церемониального доминирования и инкапсуляции. Поэтому у институционализма появляется возможность выходить за традиционные границы в том, что касается более глубокого анализа.

Ключевые слова: институты; институциональные изменения; институциональная дихотомия; церемониальная инкапсуляция; эволюционно-институциональная теория игр.

¹ Статья публикуется с разрешения автора и была ранее опубликована в сборнике: Эволюция экономической теории: воспроизводство, технологии, институты. Материалы X Международного симпозиума по эволюционной экономике и Методологического семинара по институциональной и эволюционной экономике. СПб.: Алтейя, 2015. 320 с.

² Бременский университет, Германия. Факультет исследования проблем бизнеса и экономики. Институт институциональной и инновационной экономики.

³ Акроним из первых букв фамилий авторов, сформировавших данную парадигму: V (Veblen), A (Ayres), F (Foster), B (Bush) – прим. ред.

⁴ (V-Bs) — value-behavior patterns.

THE INSTITUTIONALIST THEORY OF INSTITUTIONAL CHANGE REVISITED: THE INSTITUTIONAL DICHOTOMY IN A MORE FORMAL PERSPECTIVE

WOLFRAM ELSNER,

*Professor of Economics,
University of Bremen, Germany,
e-mail: welsner@uni-bremen.de*

The Theory of Institutional Change as elaborated by Paul D. Bush (1983, 1987) in the tradition of Thorstein Veblen, Clarence Ayres, and John F. Foster ("VAFB-paradigm") provided a central device for institutional analysis, both theoretical and empirical, with its clarification of the value bases and of different forms and dynamics of behaviors and value-behavior patterns (V-Bs). Particularly Bush's 1987 paper pushed Institutionalism to a certain limit by elaborating the logical V-B relations and their change, which had been underexplored for long. Coming from a different "galaxy", a critical formal approach, such as game theory (GT) – often applied only bluntly in the economics mainstream – has been applied by institutional and evolutionary economists in an evolutionary-institutional perspective in the last three decades, in order to close methodological gaps and to further operationalize, formalize, and develop Institutionalism. This paper strives to demonstrate that a proper interpretation allows bridging the institutionalist theory of institutional change and an evolutionary-institutional interpretation of GT (EIGT). It reveals surprising equivalences and complementarities with potential future synergies. It allows for a deeper analysis of institutions, revealing the value base in EIGT, and a deeper analysis of the instrumental-ceremonial asymmetry and of related ceremonial dominance and encapsulation. So Institutionalism might cut across traditional boundaries with respect to deeper analyses.

Keywords: *institutions; institutional change; institutional dichotomy; ceremonial encapsulation; evolutionary-institutional game theory.*

JEL codes: B15, B25, B52, C72, D02.

Введение:

Институционалистская теория институциональных изменений и теория игр

Динамика общественных институтов между *инструментальной* и *церемониальной* ценностными базами или оправданиями (*warrant*) является изначальной центральной институционалистской темой, наиболее подходящей для эмпирического социоэкономического исследования. Торстейн Веблен и два его выдающихся последователя, Кларенс Эйрс и Джон Ф. Фостер, исследовали динамику институтов в аспектах инструментальности и церемониальности ценностных баз. Эволюционно-институциональное направление было продолжено и переформулировано учеником Фостера Полом Д. Бушем, получив дальнейшее развитие как теоретическая схема институциональных форм и динамики 1980-х гг. Эта схема достигла кульминации в книге «Теория институциональных изменений» (*Bush, 1987*) после ряда статей (*Bush, 1981/1982, 1983*). Она до сих пор оказывает большое влияние на институциональное мышление и обладает огромным потенциалом для развития современной экономической теории. Первоначальная институционалистская теория институциональных изменений

(называемая после Веблена, Эйрса, Фостера и Буша *парадигмой VAFB*) стала самой важной теоретической основой для критического институционального анализа благодаря предлагаемому ею разъяснению смысла *ценностной базы* и *различных форм и динамики конфигураций ценностного поведения*. Цель данной статьи – продемонстрировать высокую пригодность этого подхода путем пересмотра в более *формальной постановке*.

Придя из иных «галактик», современные *формальные подходы*, такие как системная динамика, анализ сетей, теория графов, теория игр и компьютерная имитация – реально часто применяемые в экономическом мейнстриме с наивной прямолинейностью, в последние десятилетия интерпретируются экономистами-институционалистами и эволюционистами в эволюционно-институциональном духе для операционализации, формализации, эмпирических применений и дальнейшего продвижения институционалистской теории (см., например, Radzicki, 1988, 2009; Haryreaves, Varoufakis, 1995, 2004; Field, 1994, 2001; Villena/Villena, 2004; Elsner/Heinrich, 2009; Hedoin, 2010; Watkins, 2010; Pelligra, 2011; Heiden, 2006; Natarajan/Elsner/Fullwiler (Eds), 2009; Hodgson/Knudsen, 2004; Elsner/Heinrich, 2011). Однако все еще остаются концептуальные, теоретические и методологические бреши, с которыми эволюционно-институциональным экономистам, связанным с формальными подходами, приходится иметь дело.

Данная статья направлена на демонстрацию того, что адекватная интерпретация и формальные подходы позволяют закрыть в будущем бреши между институционалистской теорией институциональных изменений и *эволюционно-институциональной интерпретацией* теории игр (в дальнейшем *парадигма EITG*; см.: Elsner, 2010, 2011).

Институционализм, таким образом, сможет выйти за пределы своих традиционных границ.

Итак, характерными особенностями институционалистской *теории институциональных изменений* являются:

- 1) концепция *института* как *ценностно-поведенческой структуры*, т.е. шаблоны поведения (*B*) корректируются ценностями (*V*);
- 2) *инструментальная, церемониальная и диалектическая важность* таких *поведенческих шаблонов*;
- 3) *асимметричная логика* и асимметричные операционные принципы инструментального и церемониального оценивания;
- 4) *схема специфических ценностно-поведенческих структур*, являющихся результатом этих разных поведений, ценностей и их асимметрии;
- 5) концепция (степеней) *церемониального доминирования (CD)* (или, напротив, «инструментальной дозволенности») в институциональной структуре системы, вытекающей из этой асимметрии, когда реально существующая структура находится в состоянии *церемониальной инкапсуляции*⁵.

На первый взгляд теоретико-игровое представление институтов выглядит совершенно по-другому, начиная с того факта, что институты могут быть объяснены в *инструментальном* смысле как решение сложной проблемы принятия решения, обычно как *социальная дилемма*. Таким образом, у нас нет иной альтернативы, как только допустить, что агенты *мотивируются к координации или кооперации* через предшествующее ценностное решение, чтобы решить общую или коллективную задачу улучшения их ситуации.

⁵ Церемониальная инкапсуляция – закрепление экономических институтов, препятствующих технологическим (инструментальным) инновациям и развитию (прим. ред.).

**Сравнение двух концепций института.
Простой теоретико-игровой (GT) формализм
для установления инструментального определения
и его церемониальное следствие**

Формализм

Простейшей формальной иллюстрацией теоретико-игровой постановки является статическое одноитерационное решение дилеммы заключенного (*PD*). Одноитерационное решение, как первый шаг, только обеспечивает логическое условие для превосходства кооперации над уклонением от нее, решая проблему дилеммы в вопросе о превосходстве стратегий для участников (см. например, *Axelrod, 1984, 2006*). Предположим, что имеется простая нормальная форма матрица *PD* 2×2:

$$a, a \rightarrow d, b;$$

$$b, d \rightarrow c, c,$$

где $b > a > c > d$ и $a > (d + b) / 2$.

Как хорошо известно, платежи P в суперигре (*SG*) для кооперативного игрока, использующего стратегию зуб за зуб (*TFT*), всегда сталкивающимся с другим *TFT* игроком, и для уклоняющегося (*ALL-D*) игрока, сталкивающегося с *TFT* игроком при δ , являющейся общим коэффициентом дисконта, равны:

$$P_{TFT/TFT} = a + \delta a + \delta^2 a + \dots = \frac{a}{1 - \delta};$$

и

$$P_{ALL-D/TFT} = b + \delta c + \delta^2 c + \dots = \frac{c}{1 - \delta} + b - c.$$

В эволюционном аспекте преимущества кооперации имеют место, если:

$$P_{TFT/TFT} > P_{ALL-D/TFT} \rightarrow \delta > \frac{b - a}{b - c}.$$

Согласно этому неравенству кооперация может быть логически возможной при определенных условиях. Но фактически она должна возникнуть в сложном эволюционном процессе, несмотря на доминирующий стимул к уклонению в каждом отдельном взаимодействии, таком как новое равновесие по Нэшу (*NE*) при взаимной кооперации в *PD-SG*, в отличие от индивидуалистического гиперрационального близорукого «одноактного» взаимного уклонения в обычной теоретико-игровой формулировке. Знаменитая «народная теорема» объясняет, что это на самом деле возможно.

Критическими факторами здесь являются количественно заданная и склонная к дилемме структура стимулов, т.е. количественные сила или слабость и связанная с ней проблема коллективного блага, a , b и c , по отношению к общему коэффициенту дисконта (δ), который можно также интерпретировать в *SG* как вероятность встретить опять того же партнера по взаимодействию на следующем взаимодействии или важность общего будущего. В особенности кооперация будет оказываться более выгодной стратегией тем чаще (даже при составе игроков, в котором преобладает уклонение от кооперации), чем меньше «альтернативные издержки общей кооперации» ($b - a$) по сравнению с «альтернативными издержками общего уклонения» ($b - c$) и чем больше важность будущего (δ) по отношению к $(b - a) / (b - c)$.

При заданных специфической структуре стимулов *PD*, а также социальных и культурных условиях краткосрочная и долгосрочная перспектива приобретает

критическое значение (при последней общество и агенты в своих взаимодействиях имеют достаточно долгосрочную перспективу общего будущего (большая δ), основанную на достаточной осведомленности или признании их общей взаимозависимости). Они смогут решить проблему преодоления дилеммы, преодолев свой краткосрочный доминирующий индивидуалистический стимул к максимизации i , таким образом, к уклонению. Если, однако, признаваемая взаимозависимость и понимаемое общее будущее не ценятся достаточно высоко (формально это означает малую величину δ), то вышеупомянутое условие не будет выполняться. Игроки останутся на позициях краткосрочной индивидуалистической рациональности и гиперрациональной максимизации i , таким образом, сохранят равновесие по Нэшу (NE), следуя общему уклонению и не преодолев социальную дилемму.

Набросок истории процесса

Во-первых, рассмотрим решение, приведенное выше, как последовательность или процесс. Институциональное решение *не может* произойти из-за узкой рациональности агентов как краткосрочных (гиперрациональных) максимизаторов. Мы не можем объяснить процесс или механизм достижения превосходящего по Парето результата при таком гиперрациональном поведении. Эти свойства будут даже в процессе SG порождать только серию *одноактных* NE (т.е. общее уклонение от кооперации, при котором неравенство не будет выполняться, поскольку остается слишком малым), или близорукое поведение.

Это также решительно подразумевает в теоретико-игровой постановке, что институт может появиться только через некоторое *приучение*, когда агенты *приучаются воздерживаться* от стремления к своему краткосрочному максимуму, тем самым *принося жертву* ($b - a$). Таким образом, они будут порождать сравнительно высокую 5. Институт поэтому должен быть «полубессознательным» явлением. Обычно он будет оставаться в таком *полубессознательном* состоянии, пока ожидание конформизма с ним не будет разделяться другими людьми. Эта более широкая и долгосрочная рациональность должна стать привычной.

Во-вторых, институт может появиться на основе *индивидуальных мотиваций*:

- 1) чтобы избежать повторного разочарования из-за общего уклонения от индивидуалистического предпочтения b , но получения время от времени только c ;
- 2) чтобы учиться расширять свои знания i , в особенности, выяснять, что может принести иное поведение, а именно общее сотрудничество (*праздное любопытство*, как выразился бы Веблен), или, соответственно, находить путь к улучшению своей экономической ситуации (добиваться общих a вместо c). Платежи за кооперацию могут быть даже неизвестны («неполная информация» на языке игр), но *ищущие, экспериментирующие и креативные* агенты могут находить знания о них.

В-третьих, когда агенты начинают учиться, искать и экспериментировать, их индивидуальное поведение будет становиться (стохастически) более разнообразным: мы предполагаем популяцию игроков, включающую *многих* и *разнородных агентов*, с группами уклонистов и кооператоров, которые (группы) изначально неизвестны агентам. В этом случае агенты больше не могут точно предсказывать стратегию каждого другого конкретного агента, с которым они (более или менее случайно) встретятся на следующем взаимодействии. Таким образом, поведение рассматривается как случайное, и от агентов потребуются самим *узнать* на «опыте» долю истинной стратегии в соответствующей группе населения. Простое ожидание «встретить снова» должно будет заменено ожидаемой *вероятностью встретить в следующем взаимодействии кооперативного агента*.

В-четвертых, агенты должны будут «узнать» *максимально возможное число агентов*. Поэтому еще большее число их способностей должно будет рассматриваться и

вводиться в соответствующие модели. Формами и модельными компонентами подобных допущений о *повышенной агентности* будут *память, способность к отслеживанию*, выстраивание *репутации* и ее передача в репутационных цепях; некоторая степень активного *выбора партнеров* на основе знаний, порождаемых этими механизмами, например, преференциальный подбор, согласно некоторой социальной и/или географической топологии соседства, некоторому сегменту населения, группе равных по положению, общественному классу, профессиональной сети, местному кластеру и т. п.

В совокупности это показывает, что в *EIGT*-представлении институт является сложным объектом, хотя по существу остается некоторый «рациональный» расчет в основе сложной *EIGT*-модели и сложного процесса компьютерной имитации. В мириадах взаимодействий превосходство стратегии будет проявляться в превосходстве получаемых платежей.

Вдохновленное теорией игр определение института и связанная с ним терминология

Институт, появляющийся в теоретико-игровом контексте, мыслится как *инструментальное средство для разрешения определенной сложной структуры принятия решения* в популяционном процессе, которую нельзя разрешить иначе, чем через *привычное, т.е. институционализированное* поведение агентов с усвоенной более широкой рациональностью. На этом фоне развернутое эволюционно-институционально-теоретико-игровое (*EIGT*) определение института может иметь следующий вид:

Институт, это *общественное правило* для решений/поведения индивидуальных агентов в *повторяющихся со многими участниками* ситуациях (повторяющиеся прямые взаимодействия, суперигра [SG]) с имеющимися *проблемами общественной координации* (в особенности это проблемы коллективных благ или *общественные дилеммы*), которые получают, благодаря интерактивному обучению и *привыканию*, общее одобрение. Агенты обретают *информацию о взаимных ожиданиях* поведения и о том факте, что при одностороннем уклонении от правила другие агенты тоже будут уклоняться в будущем.

Этим устанавливается инструментально-институциональная референтная точка решения, т.е. *верхняя левая* клетка приведенной выше матрицы нормального вида.

Очевидно также, что однократное равновесное по Нэшу *взаимное уклонение в нижнем правом углу*, представляющее индивидуалистическую, близорукую и гиперрациональную среду, несомненно, может считаться культурой. Однако повторное уклонение как проявление *индивидуалистской культуры* в теоретико-игровой среде и вышеприведенном определении института может мыслиться только в смысле более простого *общественного правила*, которое *не нуждается в эндогенном механизме санкционирования или привыкания*, чтобы побудить людей следовать ему. В координационной игре, менее изопренной, чем социальная дилемма,

$$a, a \rightarrow d, b;$$

$$b, d \rightarrow c, c,$$

при $a > b$ и $c > d$, в индивидуальных интересах каждого действовать согласованно с другим игроком (возьмем, например, основные правила дорожного движения за прототип). Здесь остается хорошо известная проблема, какое из равновесий по Нэшу следует выбирать (независимо от вопроса, превосходит ли (a, a) по Парето (c, c) или нет). Таким образом, для достижения координации не требуется никакой жертвы и, следовательно, никакого эндогенного механизма санкционирования и никакого привыкания. Агенты, близорукие и с узким пониманием взаимозависимости, могут индивидуалистски достигать координации. Все, что здесь требуется, – это *общественное*

правило координации, предлагающее людям играть либо вверх/налево, либо вниз/направо. Ничего большего не требуется для обоюдного уклонения в общественной дилемме.

Согласно нашей терминологии мы начинаем с координационных и дилеммных игр: в первых проблемы решаются путем простой координации согласно общественному правилу, тогда как в дилеммных – путем такой формы координации, которую мы называем *кооперацией*, т.е. простой координацией плюс жертва, или через *институт*, т.е. *общественное правило плюс санкция*. В суперигре (SG) типа «дилемма заключенного» (PD) общее уклонение легко устанавливается как общественное правило: если я должен допустить, что другой уклоняется, то я (гиперрационально) вынужден и тоже склонен дезертировать.

Неявный ценностный аспект стратегий и основная асимметрия

Здесь немедленно появляется *очевидная асимметрия* между культурой (институциональное поведение) инструментального решения проблем, *мотивируемой* тягой к решению проблем, и индивидуалистской культурой отступничества (уклонения), мотивируемой *индивидуалистской близорукой максимизацией* и ближайшим индивидуальным интересом. Общественный институт кооперации фундаментально более требователен к агентам, чем просто обычное следование спонтанному индивидуалистскому общественному правилу уклонения.

Отметим, что вторая мотивация домогается *эксплуатации* другого индивида, если его каким-нибудь образом можно склонить к верности кооперации – *верхняя правая и нижняя левая клетки матрицы*. Поэтому истинной мотивацией, оправданием и нормативным основанием здесь является то, что Веблен обозначил как *возмутительная отличительная черта*, погоня за *отличительным статусом и властью*, воплощающимися в краткосрочном максимизирующем поведении. По сути, краткосрочная максимизация может быть реализована только через эксплуатацию. Мотивация к уклонению есть эксплуатация другого, чтобы добиться отличительного статуса и власти, что полностью соответствует институционалистской концепции *церемониального оценивания* (см. ниже).

Институционалистское определение и его эквивалентность в теоретико-игровом отображении

Буш (Bush, 1987. P. 1076) определяет институт как «набор общественно предписанных стереотипов коррелированного поведения».

Это определение нуждается в некотором разъяснении в том, что касается теоретико-игрового определения как средства для «решения» конкретной общественной дилеммной проблемы.

Во-первых, «стереотипы поведения» можно легко и непосредственно истолковать просто как «поведенческие общественные правила» в широком смысле, куда включены и институты (правила плюс санкции). Стереотипы обычно будут структурой с временной размерностью и с межличностной или общественной размерностью (по агентам).

Во-вторых, «общественная предписанность» подчеркивает тот факт, что институты обычно появляются перед индивидуальными агентами как нормативные явления и предписания (все равно как объективно инструментальные и церемониальные), тогда как первоначальный «функциональный» (инструментальный) контекст их появления часто исчезает в течение жизни индивида или со сменой поколений.

В-третьих, идея «коррелированного» поведения – это просто координация в широком смысле. Любое такое поведение есть коррелированное во времени, т.е. повторяющееся время от времени или же постоянно и действительно опирающееся на правило или институт.

Ценности, коррелирующие стереотипы поведения

Важным аспектом, который до сих пор не учитывался явным образом в обычном теоретико-игровом представлении, являются ценности. Но даже в тщательном представлении ценности псевдокоррелируют поведение агентов в дилемме заключенного (*PD*), так как вопрос о том, будет ли «однократная» рациональность доминировать в процессе над «одионой» рациональностью, решается при заданной структуре платежей.

Теория институциональных изменений уже проложила путь в этом направлении благодаря разработке системы результирующих потенциальных форм структур ценностного поведения. Ее основная ценностно-поведенческая схема имеет вид:

$$B-V-B,$$

где V – коррелирующая ценность;

B – коррелируемые поведения.

V коррелирует поведение B как среди агентов, так и во времени и может также коррелировать разные поведенческие линии (стратегии как правила или институты).

Асимметрия в институциональной структуре.

Асимметричная структура ценностей в церемониальном и инструментальном подходах

Логика церемониального оправдания, как показал Веблен, это логика достаточного основания, что означает, что церемониальные ценности опираются на справедливую традицию, общепризнанный авторитет, некое правдоподобие, удобный миф и т.п., которые не поддаются ни критическому разбору, ни научному исследованию. Оперативным критерием для такого поведения является, таким образом, церемониальная адекватность, например, просто конформизм к легитимизациям дифференциальной власти и статуса без какого-либо доказательства реальной эффективности — конформизм к мифам уже достаточен.

Инструментальные ценности, с другой стороны, подчиняются логике инструментального оправдания, которая относится к эффективному, а не просто к «достаточному основанию». Оперативным критерием, по которому оценивается инструментально оправданное поведение, является поэтому критерий инструментальной эффективности (а не церемониальной адекватности). Обычно с новым технологическим знанием инструментальное поведение подлежит адаптации. Собственно инструментальная поведенческая адаптация, в свою очередь, потребует изменения в инструментальных ценностях, которые коррелируют подобное поведение, например, изменения, чтобы укрепить и усилить инструментальное оценивание по всей структуре $B-V-B$. При всем этом имеются два основных стереотипа поведения, которые будут постоянно и полностью привязаны к двум оценкам, инструментально и церемониально оправданным стереотипам.

С точки зрения теории игр и в контексте общественной дилеммы мы провели различия между инструментально оправданным институтом и церемониально оправданным общественным правилом, отражая уже упомянутую выше асимметрию. Потребуется усилие, чтобы процесс обучения приводил к наилучшему решению по Парето, тогда как оппортунистическое поведение (в дилемме заключенного) можно было рассматривать как подчиняющееся достаточному основанию, например, как надежду, что агент может выиграть максимум в краткосрочном аспекте, причем он хорошо знает, что может этого добиться только за счет другого. И поэтому, тогда как инструментальное решение покрывает только одно сочетание (стратегии/институты), церемониальное объясняет другие сочетания (стратегии/общественные правила). Институционалистская

ценностная асимметрия, таким образом, уже точно применима к постановке проблемы теории игр и наоборот.

Результирующие институционалистские структуры ценностного поведения

Имеется несколько указаний для результирующих структур ценностного поведения.

1. Существует *два чистых типа* основных схем ценностного поведения, которые устойчиво соответствуют одному из двух вариантов оценивания:

$$Bc-Vc-Bc$$

и

$$Bi-Vi-Bi,$$

где c и i теперь означают соответственно церемониальное и инструментальное оценивание.

2. Однако поведение в реальном мире обычно *диалектично*, например, двусмысленно, в том понимании, что могут присутствовать как церемониальные, так и инструментальные характеристики.

Институционалисты, начиная с Веблена, имели дело с таким диалектическим поведением: *модная одежда* имеет как инструментальные, так и церемониальные отличия, и *профессорская лекция* с кафедры является как инструментальным преподаванием, так и церемониальным статусным различием между профессором и студентами.

Это говорит о том, что имеются *амбивалентные* стереотипы поведения, которые следует обозначать через Bci (или эквивалентно Bic). Таким образом, их финальное значение *зависит от типа ценности*, которая их коррелирует. Поэтому можно добавить следующие формы в список уместных здесь схем (*Bush. Pp. 1082–1084*):

$$Bci-Vc-Bci \text{ и } Bci-Vi-Bci,$$

но также

$$Bc-Vc-Bci \text{ и } Bi-Vi-Bci.$$

То есть как церемониальные, так и инструментальные ценности могут коррелировать либо два диалектических стереотипа, либо одну чистую форму из них с другой диалектической формой.

Теоретико-игровой (GT) эквивалент будет кооперативным поведением, которое либо приведет к инструментальному решению проблем, либо к (асимметричной) эксплуатации. Но дефективное поведение также может быть диалектическим, например, агрессивным и подчиненным собственному церемониальному оцениванию, или оборонительным и реагирующим, чтобы защитить себя против церемониального оценивания другого.

3. Асимметрия между инструментальной и церемониальной логиками оценивания задает асимметрию между *структурами ценностного поведения*, допускаемую инструментальными или церемониальными ценностями. В частности, инструментальная логика и операциональный критерий эффективной причины и инструментальной эффективности *не применимы к чисто церемониальному поведению*.

С другой стороны, церемониальная логика, операциональный критерий достаточного основания и *церемониальная адекватность* менее жестки: в сущности, *любое поведение*, включая инструментальное, может быть рационализировано, поглощено, использовано

или неправильно использовано церемониальным оцениванием, поскольку его логика и операциональный критерий слабее, так сказать, *менее требовательны*.

Например, возьмем колоссальный прогресс, достигнутый в естественных технологических, организационных, медицинских, психологических и социальных науках (включая, между прочим, теорию игр) благодаря *вооружениям и военным исследованиям*, которые обычно оправдываются распространенными мифами типа: «наша страна находится под угрозой», «нам нужно помогать тем, кому угрожают», «они не разделяют наших ценностей», «они иные» и т.д. По существу был создан обширный фонд прикладных институционалистских исследований по этим вопросам со времени критического анализа Вебленом доминирующих мифов и систем верований.

Теория игр явно не может оправдать длительное асимметрическое поведение, например, комбинации поведения *различной разумности* относительно вебленовского подхода к последовательности асимметрических игр и институциональных изменений с церемониально доминирующими институтами.

Особенности церемониальной инкапсуляции («герметизация»)

В случае подобного церемониального замыкания диалектических или даже чисто инструментальных стереотипов поведения институционалисты говорят об «инкапсуляции».

Например, Марксова концепция «моральной амортизации» под давлением конкурентной гонки между фирмами попадает в эту категорию инструментальных аспектов поведения, которые находятся под церемониальным доминированием и инкапсуляцией. В этих случаях товары могут демонстрировать инструментально укороченный срок службы из-за износа, так что их замещение или реинвестирование станут рано или поздно необходимыми. Но в действительности они будут преждевременно рассматриваться как хлам (поскольку перестают считаться новинкой или передним краем технологии, которой конкуренты уже пользуются), что имеет скорее символический характер или характер предупреждения.

Таким образом, формы церемониальной инкапсуляции многообразны. Помимо двух форм, уже упомянутых в контексте диалектического поведения, подобное может произойти даже в случае *чисто инструментального поведения*, когда оно коррелирует с чисто церемониальным поведением. При этом первое оказывается под доминированием и инкапсуляцией со стороны церемониального оценивания:

$$Bc-Vc-Bi.$$

Другая допустимая форма коррелирует даже чисто инструментальное поведение с диалектическим поведением (и замыкает оба вида), т.е. даже чисто инструментальное поведение может быть инкапсулировано, чтобы служить *церемониально «предписанному» исходу*:

$$Bci-Vc-Bi.$$

Отметим, что эти две формы не могут иметь параллелей при инструментальной гарантии. Из-за асимметрии, *инструментальные ценности не могут быть оправданием никакого чисто церемониального поведения*, так что никакое из сочетаний $Bi-Vi-Bc$, $Bci-Vi-Bc$ и $Bc-Vi-Bc$ не является допустимым.

Но, с другой стороны, $Bi-Vc-Bi$ также не является возможным, так как *церемониальные ценности не могут оправдывать только чисто инструментальное поведение*.

С точки зрения теории игр мы теперь имеем возможность очертить очевидную аналогию случаев в нормальной форме дилеммы заключенного (PD). Поскольку

институционалистская схема состоит из перечня $B-V-Bs$, мы приходим к более сложной *двумерной схеме*, где можем рассортировать $B-V-Bs$ по сочетаниям взаимодействующих культур кооперативного или оппортунистического поведения и их доминирующим оценкам (см. рис. 1).

		II	
I		C	D
	C	$Bi-Vi-Bi$ $Bi-Vi-Bci$ $Bci-Vi-Bci$	$Bi-Vc-Bc$ $Bi-Vc-Bci$ $Bci-Vc-Bc$
	D	$Bc-Vc-Bi$ $Bci-Vc-Bi$ $Bc-Vc-Bci$	$Bc-Vc-Bc$ $Bci-Vc-Bci$

Рис. 1. Эквивалентность и пересечение институционалистских случаев $B-V-B$ и взаимодействие (стратегия/правила/институты/культуры) сочетаний дилеммы заключенного (PD) в эволюционно-институциональной интерпретации теории игр (EIGT)

Неудивительно, что мы можем распределить институциональные структуры парадигмы *VAFB*, например, формы типов поведения и типов ценностей по теоретико-игровым сочетаниям взаимодействия, например, формы комбинаций стратегия/правила/институты с основными оценками. И на деле оценивания, как в варианте *VAFB*, так и в варианте *EIGT*, определяют *характер* формы или сочетания. Мы также видим *асимметрию* между тремя инструментальными и пятью церемониальными случаями, которая отражена в теоретико-игровой схеме как три клетки церемониальных случаев в сравнении только с одной клеткой инструментальных решений. Разумеется, только три «церемониальные клетки» содержат формы *церемониальной инкапсуляции*, и они состоят из случаев церемониальной инкапсуляции, за исключением только крайнего случая $Bc-Vc-Bc$ при взаимном уклонении в нижнюю правую клетку.

Заключение

Итак, удивительное сходство, *эквивалентность* и *комплементарность* между институционалистскими и теоретико-игровыми построениями существуют, так что взаимные перевод и сравнение становятся допустимыми. Например, хотя эволюционно-институциональный теоретико-игровой (*EIGT*) подход может представляться более плодотворным с точки зрения более широкого охвата и эпистемологической восприимчивости, благодаря ценностной восприимчивости институционализма, институционалистский анализ, в свою очередь, может выиграть от несколько более углубленного логического анализа, ставшего допустимым благодаря теоретико-игровой концептуализации. На этом фоне статья особенно полезна в смысле иллюстрации теоретико-игрового подхода к *институтам* при помощи простого теоретико-игрового формализма и *сравнения* обратного и прямого перевода двух концепций *институт*ов, асимметрии двух ценностных систем и *церемониального доминирования*.

Перевод В. В. Зотова

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

- Axelrod R.* (2006). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books, 1984, repr. with a Foreword by R. Dawkins.
- Bush P. D.* (1981–1982). The Normative Implications of Institutional Analysis // *Economic Forum*, no. 12, pp. 9–29.
- An Exploration of the Structural Characteristics of a Veblen-Ayres-Foster Defined Institutional Domain. (1983) // *Journal of Economic Issues*, vol. 17, no. 1, pp. 35–66.
- The Theory of Institutional Change. (1987) // *Journal of Economic Issues*, vol. 21, no. 3, pp. 1075–1116.
- Art. «Recognized interdependence». (1999) // *Encyclopedia of Political Economy*. Ed. by P. A. O'Hara, London, New York: Routledge, vol. 2, pp. 963–964.
- Commons J. R.* (1990). [1934]. *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, vol. 2. New York: Macmillan, New Brunswick, NJ, London: Transaction Publ.
- Elsner W.* (2010) The Process and a Simple Logic of „Meso“. On the Co-Evolution of Institutional Emergence and Group Size // *Journal of Evolutionary Economics*, no. 20.3, pp. 445–477.
- The Theory of Institutional Change Revisited. The Institutional Dichotomy, Its Dynamic, and Its Policy Implications in a More Formal Analysis. (2012) // *Journal of Economic Issues*, no. XLVI.1, pp. 1–43.
- Field Alexander J.* (1994). *Game Theory and Institutions* // *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*. Ed. by G. M. Hodgson, W. J. Samuels, M. R. Tool, Aldershot, UK, Brookfield, VT, U.S.A.: Edward Elgar, vol. 1, pp. 271–276.
- Field Alexander J.* (2001). *Altruistically Inclined? The Behavioral Sciences, Evolutionary Theory, and the Origins of Reciprocity*. Ann Arbor: Univ. of Michigan Pr.
- Hargreaves Heap Shaun and Yannis Varoufakis.* (2004) // *Game Theory. A Critical Text*. London, New York: Routledge, 2nd ed.
- Hayden F. Gregory.* (2006). *Policymaking for a Good Society. The Social Fabric Matrix Approach to Policy Analysis and Program Evaluation*. New York: Springer.
- Hedoin Cyril.* (2010). Did Veblen Generalize Darwinism (And Why Does It Matter)? // *Journal of Economic Issues*, vol. 44, no. 4, pp. 963–989.
- Hodgson Geoffrey M, Thorbjorn Knudsen.* (2004). The complex evolution of a simple traffic convention: the functions and implications of habit // *Journal of Economic Behaviour and Organization*, no. 54, pp. 19–47.
- Lindgren, Kristian.* (1997). Evolutionary Dynamics in Game-Theoretic Models // *The Economy as an Evolving Complex System II*, ed. by W. B. Arthur, S. N. Durlauf, D. A. Lane. Reading, MA, USA: Addison-Wesley, pp. 337–367.
- Natarajan Tara, Elsner Wolfram, Scott Fullwiler* (Eds). (2009) // *Institutional Analysis and Praxis. The Social Fabric Matrix Approach*. New York, Dordrecht, Heidelberg, London: Springer.
- O'Hara, Phillip A.* (1997). A New Measure of Macroeconomic Performance and Institutional Change: The Index of Community, Warranted Knowledge, and Participation // *Journal of Economic*, issues 31.1, pp. 103–128.
- Pelligra Vittorio.* (2011). Intentions, Trust and Frames: A Note on Sociality and the Theory of Games // *Review of Social Economy*, no. 69.2, pp. 163–188.
- Radzicki Michael J.* (1988). Institutional Dynamics: An Extension of the Institutionalist Approach to Socioeconomic Analysis // *Journal of Economic*, issues 22.3, pp. 633–666.
- Radzicki Michael J.* (2009). Convergence of the Social Fabric Matrix and Complex Modeling. In: Natarajan, Elsner, Fullwiler (Eds), pp. 69–85.
- Villena, Mauricio C, Marcelo J. Villena.* (2004). Evolutionary Game Theory and Thorstein Veblen's Evolutionary Economics: Is EGT Veblenian? // *Journal of Economic*, issues 38.3, pp. 585–610.
- Watkins John P.* (2010). Mainstream Efforts to Tell a Better Story – Natural Selection as a Misplaced Metaphor: The Problem of Corporate Power // *Journal of Economic*, issues 44.4, pp. 991–1008.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

СТРИЕЛКОВСКИ ВАДИМ,

*научный сотрудник,
Кембриджский университет,
Кембридж, Великобритания,
профессор,
Пражская бизнес-школа,
Прага, Чехия,
e-mail: strielkowski@cantab.net;*

ПОПОВ ЕВГЕНИЙ,

*профессор,
Уральский федеральный университет
имени первого президента России Б.Н. Ельцина,
Уральское отделение Российской академии наук,
Екатеринбург, Российская Федерация,
e-mail: eorov@mail.ru*

В центре внимания данной работы – создание теории институционального моделирования, включающей принципы и идеи, отражающие законы социального развития в рамках институциональной экономической теории. Мы проанализировали научные принципы институционального моделирования, постулируемые в работах классиков институциональной экономической теории, и проследили связь этих принципов с основополагающими положениями институциональной экономики.

В рамках статьи мы предлагаем ряд научных идей, позволяющих описать новые инновационные подходы к институциональному моделированию. Данные идеи были разработаны на основе результатов нашего оригинального проекта, а также формализации и измерения параметров эволюции и функционирования экономических институтов. Мы также рассмотрели прикладные аспекты институциональной теории моделирования, применив их в нашем исследовании для формализации полученных результатов, с целью максимизации практической значимости нашей работы.

Полученные нами результаты могут быть использованы исследователями и другими заинтересованными лицами, которые находятся в поиске системного и наиболее полного описания процесса институционального моделирования. Принципы, на которых строится процесс институционального моделирования, представляют собой основу институциональной теории экономического моделирования.

Ключевые слова: *экономические институты; институциональное моделирование; транзакционные издержки; институциональный дизайн; формализация институтов.*

ECONOMIC MODELLING IN INSTITUTIONAL ECONOMIC THEORY

WADIM STRIELKOWSKI

*Research Associate,
University of Cambridge,
Cambridge, United Kingdom,
Professor,
Prague Business School,
Prague, Czech Republic,
e-mail: strielkowski@cantab.net*

EVGENY POPOV

*Professor,
Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin,
Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russian Federation,
e-mail: epopov@mail.ru*

Our paper is centered around the formation of theory of institutional modelling that includes principles and ideas reflecting the laws of societal development within the framework of institutional economic theory. We scrutinize and discuss the scientific principles of this institutional modelling that are increasingly postulated by the classics of institutional theory and find their way into the basics of the institutional economics.

We propose scientific ideas concerning the new innovative approaches to institutional modelling. These ideas have been devised and developed on the basis of the results of our own original design, as well as on the formalisation and measurements of economic institutions, their functioning and evolution. Moreover, we consider the applied aspects of the institutional theory of modelling and employ them in our research for formalizing our results and maximising the practical outcome of our paper.

Our results and findings might be useful for the researchers and stakeholders searching for the systematic and comprehensive description of institutional level modelling, the principles involved in this process and the main provisions of the institutional theory of economic modelling.

Keywords: *economic institutions; institutional modelling; transaction costs; institutional design; formalisation of institutions.*

JEL: *B20, B25, B30.*

Introduction

The basic principles of institutional economics are deeply embedded into the grassroots of modern economic thought. The organisational routines developed by Nelson and Winter (1982), the transaction cost theory developed by Coase (Coase, 1937), North's concept of economic institutions (North, 1990) and Ostrom's institutional design (Ostrom, 2000), together with many other concepts, have been extensively referred to in theoretical and practical studies (see e.g. Favro, 2000; Popov and Vlasov, 2006; Janda et al., 2013; or Strielkowski and Čábelková, 2015; or Draskovic et al., 2017). However, in spite of the extensive coverage of various issues, there has been not a single study carried out up to this date that would systematically outline and classify the principles and ideas of institutional level modelling into a single comprehensive theory.

The aim of our paper is to develop an institutional theory of modelling – that is, a system of scientific principles and ideas that generalises the experience and reflects the laws of the development of society within the framework of institutional economic thinking.

The systematisation of principles and ideas of the theory of institutional simulation should be carried out consecutively, beginning from the simplest level of simulation, i.e., institutional design, and concluding with the most complex level consisting in a description of the evolution of institutions. For intermediate levels of modelling, the following stages of the modelling approach can be consistently included: systematisation, formalisation, classification, distribution and measurement of economic institutions.

It should be noted that economic models include such formal constructions, in which input and output models can be isolated, as well as the presence of a control parameter – in other words, feedback. By economic institutions, in the interpretation of 1993 Nobel Prize Laureate Douglas North, we refer to the established norms of interaction between economic agents. The monitoring of the implementation of these norms is carried out either by agents themselves, their superiors or according to regulatory procedures.

It is noted that the organisational routines of Nelson and Winter (1982), widely used in economic modelling, rely on a similar sense of economic institutions, to which we apply the formalism of the institutional lifecycle (Popov, 2006).

An important place in the field of economic institution design belongs to the winner of the 2009 Nobel Economics Prize (Ostrom, 2000). Ostrom examined practices in situations where the state is not able to create institutional arrangements or get them to fully comply with formal rules.

The sustainable existence of Ostrom's common-pool resources is possible only in cases where the design of the system for the operation of shared resources corresponds to a specific set of principles (Ostrom, 2000):

- presence of clear group boundaries;
- presence and clear specification of local resource-use rules;
- involvement of group members in the process of establishment and modification of rules;
- participation in the monitoring of compliance with the rules;
- gradualist approach to the implementation of sanctions;
- presence of conflict resolution mechanisms;
- minimal recognition of the right to self-organisation on the part of the authorities.

Consequently, the first scientific principle of the theory of institutional modelling should include a provision stating that the design of economic institutions is based on the implementation of specific formation rules specifying the use of resources that is similar to Ostrom's principles of institutional design.

The authors of this study have developed the model of institutional design of knowledge generation by economic entities on the basis of the principles of institutional design (Popov and Vlasov, 2006).

1. Review of the institutional design models

When constructing a model of institutional design, the following stages of institutional design have been identified: analysis of the institutional knowledge generation environment; problem statement; goals and objectives; the development, implementation and updating of the institutional project; and monitoring the functioning of the institutional environment.

The first and last stages of the developed model are continuous, indicating that institutional design is a continuous activity. Continuity of institutional design, in turn, determines the flexibility of the institutional environment. The timely detection of discrepancies in the external and internal conditions of the existing institutional environment contributes to its rapid adaptation, while committing fewer resources. Continuity of institutional design also

reveals any institutional dysfunction in the initial stages and thus prevents a decline in their effectiveness. The stability of institutional changes in institutions under development depends on how accurately the principles of institutional design are taken into account and complied with.

The model allowed the authors to formalise and precisely detail the stages of institutional design, while providing a platform for reducing the degree of uncertainty in this type of activity, as well as drawing the attention of leaders to the need for accountability and the analysis of the institutional environment when planning the development of an economic entity.

In this way, our model of institutional design of knowledge generation business entities is developed on the basis of project management principles and includes such stages as the analysis of the institutional environment (assuming use of the resource indicator of differentiation of knowledge, the institutional atlas model, transactional speed of knowledge growth and the coefficient of institutional development of knowledge generation); formulation of the problem, goals and objectives of institutional design; development of the institutional project (taking into account the principles of institutional design); implementation of the institutional project; its adjustment and monitoring of the functioning of the institutional environment. The novelty of our model consists in the systematisation and expansion of the methodological set of tools of institutional design in connection with processes of knowledge generation.

The theoretical significance of the developed model consists in the synthesis of the results obtained as part of the dissertation research with existing management tools that can reduce the uncertainty of institutional design of knowledge-generating business entities. The practical significance of this model consists in the possibility of its use in the analysis and planning of development as a process of knowledge generation as well as in the activities of economic entities in general.

Consequently, the first scientific idea of the institutional modelling theory consists in the active development of business models for the real economy based on the principles of institutional design, for example for the generation of new knowledge.

It should be noted that the practical implementation of the scientific concept leads to the development of methods of evaluation of knowledge generation in the enterprise.

2. Systematisation of institutions

The most successful experience of the systematisation of economic institutions to date is Kleiner (2003) and his system-integrated theory of the enterprise. In the system-integration model, all factors (in essence, economic institutions) are divided into seven levels from the mental activities of the participants in the activities of the enterprise to the experience of the functioning of the market.

The systematisation of economic institutions can also be based on the market potential model of the enterprise. Elements of the enterprise market potential can be structured according to the four functions of management – planning, organising, directing, controlling – and the three types of activity of the enterprise, consisting of analysis, manufacturing and communications. At the same time, economic institutions can be classified according to their use of four types of resources: human, material, financial, information.

In both models, the institutions are grouped by the criteria of the specific functions that they perform.

Thus, the second scientific principle of the theory of institutional modelling can be formulated as follows. The systematisation of economic institutions should be based on defined system performance criteria, releasing various functions of institutions, similar to Kleiner's theory of levels of functional system-integration or elements of the market potential of the enterprise.

What are the possible approaches to the classification of micro-economic institutions? We may note in passing the classification approaches taken by Favro's positioning theory on a two-coordinate plane, Williamson (1979) and his hierarchical "objectives tree" system and Kleiner's pyramidal representation of the systematisation factors of the enterprise, etc (Kleiner, 2003).

Since the basic characteristics of institutions consist in the exogeneity or endogeneity of their formation and use, and the dissemination of these institutions in the performance of individual employees or the enterprise as a whole, the graphical representation of the microeconomic classification of institutions can be represented in the coordinates "institutional exogeneity / endogeneity – belonging to the employee / company".

The obtained classification illustrates the fact that all economic institutions are the subjects of evolutionary development. That is, the evolution of micro-economic institutions can be analysed within the framework of institutional-evolutionary micro-economic theory.

Only when relying on a science-based formation of the institutional structure of the economic system can the correct economic decisions be taken to ensure the predictability of economic results.

It should be noted that the fruitfulness of the idea concerning the unity of the analysis of economic systems based on synthetic evolutionary theory consists in allowing institutional approaches to be distributed in the field of evaluation of the social sphere of society; in other words, it significantly expands the scope of proper economic analysis.

The system classification of economic institutions reveals the saturation, vector and the basic block of the development of institutional economic theory.

Thus, the second scientific idea of the theory of institutional modelling consists in the possibility of classifying economic institutions according to the coordinates that distinguish exogenous or endogenous institutions and whether ownership is concentrated in individuals or groups of individuals, like Favro (2000) and their classification theory or classification according to micro-economic institutions.

The practical significance of the classification of economic institutions is in the development of techniques for the management of institutional effects. For example, the proprietary methodology for controlling endogenous opportunism in the "principal – agent" system was formed within the given direction.

3. Distribution of institutions

The distribution model for economic institutes can be presented in the form of a hierarchy of rules according to Buchanan. Buchanan, who won the Nobel Prize in Economics in 1986, was not representative of classical institutionalism. However, his researches, devoted to methodological individualism and the evaluation of policy as a process of exchange, largely relied on the institutional analysis of economic activity. Based on an account of the interests of politicians, Buchanan called for the formation of the constitution of economic policy, i.e., a set of rules that define the restrictions on the activities of certain individuals. We note that neo-institutional theory of public choice has to a large extent been formed on the basis of the works of Buchanan and Stubblebine (1962). In other words, Buchanan postulated a hierarchy of economic institutions from the basic institutions in the form of state laws to rules that are guided by individuals.

Consequently, the third principle of institutional modelling theory consists in the modelling of the distribution of economic institutions being possible on the basis of functional data content hierarchy of established norms of interaction between economic agents, resembling Buchanan's distribution of politico-economic institutions.

The model of distribution of economic institutions in the form of a hierarchical structure consists of an institutional atlas. Since the atlas in the conventional sense is a multifactorial, hierarchical system characteristic of the object of study, the institutional atlas under the

framework in this work will involve a summary classification of institutions, which combines several types of systematisation of these institutions according to various criteria¹.

The hierarchical systematisation of institutions is possible according to the following criteria: place of origin, areas of expertise, control functions and areas of activity.

Endogenous institutions can be distinguished from exogenous institutions according to place of origination, with the former arising inside of the object and the latter formed outside of the object.

It is expedient to distinguish between institutions (e.g. development institutions) in terms of areas of knowledge, i.e. social, technological, economic, political and cultural.

Institutions of planning, organising, stimulation and control can be distinguished in terms of their control functions. Norms of interaction between economic agents may be divided according to areas of activity into the institutions of production, distribution, sale and consumption.

The above systematisation criteria form an atlas of institutions of development in which they are presented in a certain order.

Hence, the third scientific idea of institutional theory of modelling consists in the distribution of hierarchical institutions be capable of representation in the form of an institutional atlas, structuring institutions according to the function of fulfilling norms of interaction between economic agents, similar to the formation of an atlas of institutions of development.

The selected research idea was aimed at developing methods for determining weaknesses in the institutional structure based on a comparison of actual and theoretically possible institutional atlases. For example, a study conducted in 2009, revealed a lack of development of the system of development institutions, especially in the areas of institutions of planning and promotion (Popov, 2011).

4. Economic measuring of the institutions

At the basis of the measurement of economic institutions is the 1991 Nobel Economics Prize Laureate Ronald Coase and his theory of transaction costs (Coase, 1937). The introduction of transaction costs allowed Coase to designate the boundaries of the firm from the in-house comparison and market costs, as well as the need for the intra-firm planning of economic activity. In his famous article "The Nature of the Firm", he wrote: *"in a system based on competition, there must be some optimal level of planning. This is due to the fact that the company, being a small planned association, could only continue to exist in the case of fulfilment of the coordinating functions at a lower cost than those that are required in the implementation of co-ordination by market transactions, and if these costs are lower than those costs in other firms. To have an effective economic system, it is not only necessary to have markets, but also for there to be planning within organisations"* (Coase, 1937).

Thus, Coase has established the relationship of the institutional structure and transaction costs. Hence, the fourth principle of the theory of institutional modelling is that the institutional structure of the economic system can be measured by the cost of transactions in the formation and maintenance of given economic institutions, in like manner to Coase's assessment of transaction costs of institutions of the firm.

Arrow (1961) defined transaction costs as the operation costs of the economic system. Arrow compared the action of transaction costs in the economy with the effect of friction in physics. On the basis of a similar assumption, the inference can be made that that the nearer the economy to the general equilibrium model, the lower the level of transaction costs obtaining in it, and vice versa.

In the interpretation of North's, transaction costs "consist of the costs of assessing the useful properties of the object of exchange and the costs of ensuring rights and coercion

¹ Popov E. V. (2011). Institutional Atlas. *Atlantic Economic Journal*, vol. 39, no. 4, pp. 445–446.

to comply with them.” These costs may serve as a source of social, political and economic institutions.

Based on the ideas and provisions developed by Arrow (1961) and North (1991), we assume that the economic valuation of the institute consists in the transaction costs relating to the formation and maintenance of the established norms of interaction between economic agents. This position can be the formulation of the fourth scientific idea of the theory of institutional modelling.

It should be noted that the transactional theory of economic institutions can be formulated on the basis of the above considerations, which includes the ability to model the transactional functions (Popov, 2014).

An analysis of published studies on the introduction of the function of transactions shows that, apparently, a clear representation of the form of such a function can be based on the classical definitions of the essence of transaction costs, with the developed relations being verified subsequently.

The classic definition of transaction costs belongs to Eggertsson (2001): “*in general terms, transaction costs are the costs that arise when individuals exchange ownership rights to economic assets and enforce their exclusive rights*”. However, he also notes that a clear definition of transaction costs does not exist, since in neoclassical theory there is no correct determination of the production costs. Matthews proposed the following definition: “The fundamental idea of transaction costs is that they consist of the costs of drawing up and conclusion of the contract, as well as the costs of supervision over compliance with the contract and ensure its implementation, as opposed to production costs, which are the costs of the actual performance of the contract”.

Recent definitions allow three key dependencies of transaction costs to be derived from the parameters of economic systems. According to Eggertsson, transaction costs are directly proportional to the number of economic agents entering into contracts with each other. However, in accordance with the definition of Matthews, transaction costs are inversely proportional to the number of contracts and established norms that ensure the implementation of these contracts.

If we assume contracts to refer to formal institutions, but norms ensuring the implementation of these contracts are understood as informal institutions, it is possible to qualitatively simulate the dependencies of transaction costs on major institutional parameters of economic systems.

In this case, the exogenous firm transactional function will have the form of transaction costs proportional to the number of counterparties of the firm and data costs inversely proportional to the number of formal and informal institutions that ensure the relationship between the firm and its counterparties.

The object of the theory of transaction costs is to explain the problems of the effectiveness of certain economic transactions in a specific institutional framework, i.e. the ability of different organisational forms to carry out effective planning and implementation of economic goals. The basis of this theory is the assumption that any action in the economic context is primarily due to costs. In general terms, transaction costs are costs that arise when individuals exchange ownership rights to economic assets and ensure their exclusive rights. Like other costs in economics, transaction costs are opportunity costs; as such, they can be either constant or variable.

Matthews (1986) proposed the following definition: “*the fundamental idea of transaction costs is that they consist of the costs of drawing up and conclusion of the contract, as well as the costs of supervision over compliance with the contract and ensure its implementation, as opposed to production costs, which are the costs of the actual performance of the contract*”. Therefore, in accordance with Matthews’ views, transaction costs are all non-manufacturing costs met by business entities.

Among the various activities that require certain transaction costs, Eggertsson (2001) included a number of non-production costs. At the level of the firm, a determination of transaction costs may have a strict quantification. The main feature of the separation of transaction and transformation costs is the type of operation that is applied to resources, leading to the appearance of various costs. Thus, transformation costs appear as a result of the transformation of resources. According to the definition of transformation costs, the transformation of resources can be seen in terms of a physical change to the material. Transaction costs are incurred as a result of the exchange of resources. Resources in this case do not change their physical characteristics; however, a reallocation of property rights may take place in this connection.

In terms of an alternative attribute of allocation of transaction costs, it is possible to refer to the nature of these costs. Thus, if the costs arise as a result of uncertainty, the bounded rationality of individuals or opportunistic behaviour, they can be attributed to transactions. In this case, transaction costs consist in the loss of the presence and actuation of the factors listed above, as well as the attempt to anticipate them, i.e., as losses due to risk and costs of insuring risk.

The attributes discussed above make it possible to divide the transaction and transformation costs, but requires a more specific division of the costs in order to support an analysis of the transaction costs of the production plant. Transformational and transactional costs should be contained within in a single system of organisation of production, in which both the former and latter are strictly defined. This need is due to the necessity of accounting and analysis of transaction costs.

The analysis of types of transaction costs in the organisation allows the formulation of an algorithm of allocation of transaction costs as follows:

- determine key activities in the organisation;
- determine which types of resources are converted into which products within the core business;
- determine the type of process to which costs are allocated;
- establish if the costs are the costs of the main process, determine whether the costs are costs of transactional areas using a sign of the type of operations performed on resources and the nature of the costs;
- make the final decision about the type of transaction costs.

Our employed algorithm of the calculation of transaction costs permits the obtaining of the empirical dependency of the dynamics of publication activity and scientific mobility on changes in the transaction expenses of academic establishments.

5. The process of evolution in the institutions

A significant number of foreign and Russian studies are devoted to model representations of the evolution of economic institutions. To the prominent domestic developments should be included Polterovich (1999) reform theory, Mayevski and Kazhdan (1998) macrogeneration theory and the self-development theory and systems.

Polterovich (2013) reform theory describes the optimal sequence of the development of the institutional structure of society with the implantation of economic institutions from the outside in terms of avoiding the formation of institutional traps. B. Polterovich's creation of the theory of institutional traps enabled the effects of reforms of the Russian economy to be modelled and forecast. On the basis of the principles of coordination, training, cultural inertia, hysteresis and other effects of the formation of institutional traps, an evaluation of the application of certain economic innovations became possible: for example, the well-known position of Polterovich against the introduction of mortgage banking in the Russian context in favour of the introduction of savings and loan banks. This position was articulated prior to the introduction of mortgage lending in the Russian practice of housing construction. However, the mathematical evaluation of the expected results was carried out precisely on the basis of institutional modelling.

Mayevsky and Kazhdan (1998) theory of macrogenerations is based on a modelling of the cyclic changes in gross domestic product due to the cyclic introduction of new technological innovations in the real economy. The theory of microgeneration is based on the principle of evolutionary change in the institutional structure when implementing innovations.

The general principle uniting the theory outlined above consists in a modelling of the evolution of economic institutions based on a consideration of resource potential and forming the institutional structure of the analysed system.

Consequently, the fifth principle of institutional modelling theory comprises a simulation of the possible evolution of institutions on the basis of a formalisation of resource potential and existing institutional infrastructure of the economic system, similar to the modelling approach of Polterovich's reform theory and the theory of macrogenerations of Mayevsky and Kazhdan (1998).

We note that the core institutional description of economic systems consists in the evolutionary nature of the institutional structures. In this sense, the contemporary institutional theory is closely aligned with the evolution of economic theory and can thus be considered as forming a single entity – the institutional-evolutionary theory.

At the same time, the results of an empirical study revealed a graph of the evolution of a number of economic institutions: the family and life experience of workers, informal relations, corporate culture, communication out of work hours, the personal appearance of the workers, licensing and training of workers, professional education, research activities, innovation, automation, enterprise management style and realisation of production. Those factors controlling the evolution of economic institutions include endogenous factors – the life cycle phase, area of activity, period of existence, number of employees, percentage of coverage of employee job descriptions – as well as exogenous factors – the impact of external authority and control of the frequency of the company activities.

Table 1

Principles and ideas behind the theory of institutional simulation

Level of modelling	Scientific principle	Scientific idea	Application
Design institutions	Compliance with rules of formation that describe the specification of the use of resources	Modelling on the basis of principles of institutional-functional design	Methods of institutional-functional knowledge generation design
Systematisation institutions	Simulation based on the criteria of system performance, which delineate the various functions of institutions	Classification according to coordinates "exogeneity / endogeneity of institution and ownership to individuals or groups of individuals	Procedure for control of endogenous opportunism in the "principal – agent" system
Distribution of Institutions	Modelling based on a hierarchy of the functional filling of established norm data	Hierarchical distribution in the form of institutional atlas, structuring institutions according to established norm data functions	Methods for determining weaknesses in the institutional-functional structure
Measurement of institutions	The institution-functional structure of the system measured in terms of transaction costs	Economic evaluations of the institution consisting in transaction costs	Methodology allocation of transaction costs in the financial statements
Evolution of institutions	Modelling on the basis of the formalisation of the resource potential and existing institutional structures	Modelling of the impact of exogenous and endogenous factors on the dynamics of changes in institutions	Economic-mathematical models of evolutionary processes

Source: Own results.

Hence, the fifth scientific idea of the theory of institutional modelling consists in the fact that simulation of the evolution of economic institutions is possible by evaluating the impact of exogenous and endogenous factors on the dynamics of changes in these institutions, by analogy with the study of the control factors of the evolution of economic institutions.

The applied use of modelling the evolution of institutions is connected with the development of economic and mathematical models of evolutionary processes. The authors of this study have developed an analytical model of the evolution of economic institutions on the basis of the mathematical apparatus of diffusion processes based on previously obtained empirical results of the study of temporal changes of transaction costs.

The exact solution of a diffusion model of the evolution of economic institutions suggests sinusoidal dynamic changes of transaction costs and reducing the value of these costs at the end of the life cycle of the economic institution. The solution of the developed model confirms theoretical hypotheses about the wave-like dynamic of the transaction costs and existence of life cycles of economic institutions. The scientific novelty of the developed model consists in an analytical representation of the temporal dynamics of transaction costs, receiving a partial graphical representation in the works on evolutionary economics of Nelson and Winter. Table 1 shows the basic principles and ideas behind the discussed theory.

Conclusions and discussions

Thus, the formation of the theory of institutional modelling as a system of scientific principles and ideas as part of the institutional economic thinking has allowed us to extract and to systematically classify and describe the following theoretical and practical results.

Based on the thorough analysis of research conducted by the leading institutional economists, we were able to identify and highlight the scientific principles behind the rules of constructing institutions in the design phase, modelling on the basis of a systematic presentation of the criteria of functionality, modelling based on the hierarchy of institutional functions, measuring the institutional structure of transaction costs, modelling based on the formalisation of the resource potential and existing institutional structures.

Based on our formalizations and developments, scientific ideas of modelling based on the principles of institutional design are formulated, institutions are classified according to the coordinates “exogeneity / endogeneity – worker / enterprise”, a hierarchical distribution of institutions in the idea of institutional atlas is carried out, economic institutions are evaluated according to transaction costs, and modelling of the impact of exogenous and endogenous factors on the dynamics of changes in institutions is clearly presented and explained in detail.

We suggest a unique framework that involves an application of the theory of institutional modelling techniques in the institutional design of knowledge generation, management endogenous opportunism in the “principal – agent” system, identifying weaknesses in institutional structures, allocation of transaction costs in the financial statements and economic-mathematical models of evolutionary processes. All in all, we want to point out that the institutional modelling theory suggested in our paper represents an effective method for investigating the laws of society from the standpoint of institutional economics.

REFERENCES

- Arrow K. J. (1961). Capital-Labor Submission and Economic Efficiency. *Review of Economics and Statistics*, vol. 43, pp. 56–70.
- Buchanan J. M. and Stubblebine W. C. (1962). Externality, *Economica*, vol. 29, no. 10, pp. 371–384.
- Coase R. H. (1937). The Nature of the Firm, *Economica*, vol. 4. no. 10, pp. 386–405.
- Draskovic V., Popov E. and Peleckis K. (2017). Modelling of Institutional Changes in Transition Countries the Gap Between the Theory and Practice, *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 13, issue 1, pp. 125–140.

- Favro O. (2000). Economy of Organisations. *Questions of Economy*, no. 3, pp. 5–20.
- Janda K., Rausser G., Strielkowski W. (2013). Determinants of Profitability of Polish Rural Micro-Enterprises at the Time of EU Accession. *Eastern European Countryside*, vol. 19, pp. 177–217.
- Kleiner G. (2003). Evolution and Modernization of the Theory of the Firm // The 5th International Symposium on Evolutionary Economics, Pushchino. Moscow: Institute of Economics.
- Knight F. (2003). Risk, Uncertainty and Profit. M.: Delo, 360 p.
- Maevsky V. and Kazhdan M. (1998). The Evolution of Macrogenators. *Journal of Evolutionary Economics*, no. 4, pp. 407–422.
- Matthews R. (1986). The Economics of Institutions and Sources of Growth. *Economic Journal*, vol. 96, no. 12, pp. 903–910.
- Nelson R. R. and Winter S. G. (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- North D. C. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Ostrom E. (2000). Collective Action and the Evolution of Social Norms. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, no. 3, pp. 137–158.
- Ostrom E. (2014). Collective action and the evolution of social norms. *Journal of Natural Resources Policy Research*, vol. 6, no. 4, pp. 235–252.
- Polterovich V. M. (2013). General Institutional Analysis and Design of Reforms. *Journal of the New Economic Association*, vol. 17, issue 1, pp. 185–188.
- Popov E. V. and Vlasov M. V. (2006). Institutional Analysis of Production Processes for New Knowledge, *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 2, no. 4, pp. 35–51.
- Popov E. V. (2006). Theory of Evolution in the Mini-Economic Institutions, *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 2, no. 3, pp. 57–73.
- Strielkowski W. and Čábelková I. (2015). Religion, Culture, and Tax Evasion: Evidence from the Czech Republic. *Religions*, vol. 6, issue 2, pp. 657–669.
- Williamson O. E. (1979). Transaction Cost Economics: Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*, vol. 22, pp. 233–261.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ М. ОЛСОНА: «ПРИНЦИП РАСШИРЕНИЯ»

СУХАРЕВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ,

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

Исследуются основные положения теории поведения групп с особыми интересами М. Олсона, обнаруживающие «логику коллективных действий» с позиций применения «принципа расширения» Дж. Коммонса, позволяющего дать некоторые уточнения в содержание положений этой теории при условии, что изменяется критерий (правило), согласно которому ведут агенты в группе, сопоставляя индивидуальную и коллективную (для группы) выгоду. Если в виде целевой функции избрать превосходство индивидуальной над коллективной выгодой, то для точки максимума такого критерия относительное изменение отношения индивидуальной выгоды к общим издержкам будет равно разнице относительного изменения средней ценности единицы производимого общественного блага и удельных издержек на единицу этого блага. Стремление к наибольшей индивидуальной выгоде может ухудшать благосостояние экономической системы, что видно в рамках «дилеммы заключенного». Вместе с тем рост группы не всегда приводит к снижению эффективности, которая зависит от вводимого критерия. Иными словами, оценка ситуации в экономике определяется «институциональной функцией» экономической науки, дающей критерий для осуществления вердикта. «Принцип расширения» полезен при трактовке экономической политики, особенно в аспекте модификации принципа «целей и инструментов». Однако имеется ограничение на использование этого принципа, связанного с «эффектом кобры» и «ловушкой ожиданий». Кроме того, налицо конфликт «принципа презумпции теории», согласно которому сила экономической теории определяется решением большего числа задач меньшими инструментами, и «принципа расширения», требующего расширения возможностей и концентрации власти. Это применительно к экономической политике означает подбор инструментов из широкого набора мер воздействий с обоснованием их действенности (эффективности), обращенной не только непосредственно к параметрам влияния, но и к более широким характеристикам экономической системы.

Ключевые слова: институциональная теория; «общественное благо»; группы с особыми интересами; модель М. Олсона; «принцип расширения»; экономическая политика; благосостояние.

INSTITUTIONAL THEORY OF M. OLSON: «THE PRINCIPLE OF EXPANSION»

SUKHAREV OLEG S.,

*Institute of Economics Russian Academy of Sciences, Moscow,
e-mail: o_sukharev@list.ru*

The article explores the basic concepts of Mancur Olson's special interest groups theory, which demonstrates the «logic of collective action», elaborated using John Commons' «extension principle». Such a perspective allows us to make some clarifications on the wording of this theory, provided that the criterion (rule) according to which agents behave in the group, when comparing individual and collective (group) benefits, is changing. If superiority of the individual benefit over the collective benefit is chosen as the target function, then for the maximum value of this criterion the relative change in the ratio between the individual benefits and total costs will be equal to the difference of relative change in the average values of the units of the public good produced and unit costs. Striving for the greatest individual benefit may impair the well-being of the economic system that is seen in the «prisoner's dilemma». However, the growth of the group does not always lead to reduced efficiency, which depends on input criteria. In other words, the assessment of the situation in the economy is determined by the «institutional function» of economic science, which gives a criterion for the implementation of the verdict. The «extension principle» is useful in the interpretation of economic policy, especially in the aspect of modification of the principle of «objectives and instruments». However, there is a limitation on the use of the principle associated with the «cobra effect» and the «expectations trap». In addition, there is a conflict of the «principle of the theory presumption» according to which the power of the economic theory is determined by the solution of a larger number of tasks with less tools, and the «extension principle», requiring expansion of facilities and concentration of power. With regard to economic policy, this means the selection of tools from a wide set of measures of impacts with the rationale for their effectiveness (efficiency), is addressed not only to the parameters of influence, but also to the broader characteristics of the economic system.

Keywords: institutional theory; «the public good»; special interest groups; Olson's model; «extension principle»; economic policies; welfare.

JEL: B52, H41, I38

Введение

Институционализм с момента его зарождения не был однородным, поскольку сочетал различные подходы, которые неплохо вписывались в обозначенную Оливером Уильямсоном в 1975 г. дихотомию – старой (Ходжсон, 2003) и новой институциональной школы (Бренан и Бьюкенен, 2005). Наличие правил институционализирует наши представления об эффективности, состоянии теории, принятии решений, так как используемые в анализе принципы и критерии исполняют роль таких правил (институтов). Эти формальные нормы подчиняют в определенном смысле себе и проводимый экономический анализ, определяя его границы и возможности, иногда программируя получаемые выводы. Исходные допущения, модели институтов выступают аналогичными правилами, во многом детерминирующими результат.

Сегодня можно уверенно утверждать, что наибольшую популярность среди экономистов-исследователей имеет новый институциональный подход. Определяющую роль в этой проблематике сыграли работы Мансура Олсона (Olson, 1971), который

является наиболее переведенным на русский язык новым институционалистом. Значительное число последующих работ в рамках поставленных им проблем влияния групп, осуществления коллективных действий, динамики транзакционных и трансформационных издержек подтверждают важный и большой вклад М. Олсона в область институциональной теории. Различные формы сотрудничества, принятия решений описываются предложенным Олсоном подходом, однако не всегда он оказывается точным. Поэтому имеются исследования не только применяющие, но и уточняющие, иногда корректирующие полученные в его рамках выводы.

Так, на основе моделирования сотрудничества в рамках взаимодействующих групп различного размера, где члены группы проявляют рентаориентированную активность, показывается, как режимы кооперативного и некооперативного поведения влияют на эффективность самой группы. Вывод делается антиолсоновский, что большие группы при определенных условиях могут оказаться эффективными, т.е. сохранить себя на значительном промежутке времени, не распадаясь до малых групп (*Cheikbossian, 2012*).

Еще в одном исследовании (*Anauati, Feld, Galiani and Torrens, 2016*) показывается, что теоретические предсказания часто не совпадают с наблюдаемыми результатами, происходит декомпозиция «эффекта веры» и диапазона кооперативного эффекта за счет оплаты успешного коллективного действия, изменяется отношение к участникам игры.

Подход Олсона также важен при изучении вопросов групповой адаптации в условиях загрязнения окружающей среды и решения задач развития «зеленой экономики». Проблема коллективных действий обнажается, например, в вопросе выбора между покупкой экологически чистой воды и модернизацией соответствующей инфраструктуры (*Marshall, 2013*), при исследовании «провалов рынка» в области управления окружающей среды и обеспечения экологической защиты (*Muradian and Cardenas, 2015*) в различных странах.

Теория общественного выбора также не обходится без учета групповой динамики, влияющей на коллективный выбор, причем организации образования, задающие этические настройки, влияют на проводимую политику и выбор (*Jennings, 2015*).

Дальнейшие исследования в рамках теории групп (*Shadmehr, 2015*) посвящены учету неоднородности групп, когда вводятся различные правила поведения для разных участников группы и исследуется вопрос поведения, эффективности и устойчивости группы. С помощью таких моделей изучается разделение власти в рамках группы и между группами, с оценкой выгод для отдельных членов группы и оценкой механизмов формирования частных предпочтений. Модельные испытания для малых групп показывают влияние размера популяции, социальной структуры, темпа изменения (*Economo, Hong and Page, 2016. P. 214–227*).

Прикладные работы (*North, Alston and Eggertsson, 1996*), продолжающие олсоновскую неоинституциональную традицию, касаются, например, обеспечения устойчивости развития системы за счет коллективных действий, с демонстрацией в области совместного использования скважин и выбора сельскохозяйственных культур (*Pradhan and Ranjan, 2016. P. 152–170*). Проблема поиска источников пресной воды для потребления и для сельского хозяйства наиболее остра в развивающихся странах, в Индии, для ее решения и предлагаются коллективные соглашения об использовании пулов. Реализуются институциональные механизмы управления ресурсами общего пользования (*Ostrom, 2005*), сопоставительный институциональный анализ (*Aoki, 2001*). Обеспечение необходимыми ресурсами является важной предпосылкой для развития человеческого капитала в бедных странах (*Anand and Ravallion, 1993*).

Несмотря на значительный объем исследований в рамках заданного Олсоном направления¹, тем не менее бывает важно обратить взгляд к истокам, к начальным позициям, ибо дальнейшие результаты часто зависят именно от этих первичных установок. Именно

¹ Здесь указаны лишь отдельные интересные, на взгляд автора работы последнего времени.

такой метод позволяет расширить и усовершенствовать известный подход, увеличивающееся число сторонников которого лишь говорит о его силе на данном историческом интервале развития конкретного экономического знания. Поэтому вернемся к классическим позициям, которые привнес в институциональный анализ М. Олсон, рассмотрев их с позиций «принципа расширения» Дж. Коммонса, с учетом принципа «презумпции теории», обозначенного самим М. Олсоном, определяя задачу в аспекте уточнения модели увеличения группы и переходя к вопросам формирования экономической политики, которая выступает своеобразным благом, определяемым динамикой различных групп.

1. «Принцип расширения» Дж. Коммонса

Высшим достижением экономической теории Дж. Коммонс считал соответствие модели фактам, эксперименту (Коммонс, 2011. С. 400). Однако наиболее важно понимать причины соответствия или несоответствия вводимой или используемой модели наблюдаемым событиям, изменение причин и следствий. Атрибутом социальной эволюции, что иногда воспринимается как итог достоверного наблюдения, является процесс расширения власти над одними элементами экономической системы со стороны других элементов. Расширение представляется как распространение контроля, по Коммонсу, как сочетание выбора возможностей и «большого или меньшего уровня экономической власти» (Коммонс, 2011. С. 47). Таким образом, «принцип расширения» применим не только к познанию эволюции экономической системы, но и к определению возможностей разрабатываемой экономической теории или модели, которая в рамках данного раздела науки определяет выбор аналитических возможностей и решений, а также задает подход в области экономической политики, часто формируя и программируя систему применяемых правительственных мер.

Появление правил и увеличение их числа, изменение во времени является отражением роста сложности экономической системы, выступает ответом на потребность структурирования обменов, сделок, агентских взаимодействий (North, 1994, 2008; Норт, 2010). Правила ограничивают поведение агентов, обеспечивают формирование модели поведения как таковой (Richter, 2015), но также существует самостоятельный механизм совершенствования и «размножения» правил – это конституционный законодательный процесс (Бренан и Бьюкенен, 2005). Именно нестыковка объективной и субъективной стороны появления правил, конфликт причин появления правил выступают условием, ослабляющим или иногда отменяющим действия «принципа расширения» относительно институтов (Нуреев, 2010; Вольчик, 2014), потому как избыточная деятельность в области создания правил приводит к зарегулированию экономики, повышает издержки, сокращает перспективы развития, затрудняет выбор наиболее целесообразной траектории движения экономики. Кроме того, принцип «презумпции теории» М. Олсона, согласно которому та теория наиболее сильна, которая позволяет реализовать больше возможностей меньшими средствами, также является ограничивающим условием для «принципа расширения». Согласно этому принципу нужно обеспечить большие возможности, но меньшими средствами, что будет говорить о силе применяемых (разработанных) исследователем средств. Если растет сложность исследуемой системы, то, по идее, должно увеличиваться и разнообразие инструментов познания, расширяться теория. Однако оба процесса расширения могут идти несоразмерно и неадекватно друг другу, так что аналитические возможности теоретических конструкций будут ослабляться фактом такой нестыковки. Прежние модели потребуют расширения или модификации либо серьезного изменения, если быстрота и глубина изменений экономической системы обретет большой размах².

² Так, знаменитый принцип «соответствия целей и инструментов» экономической политики Тинбергена – Тейла также претерпевает институциональную модификацию, так как малым числом инструментов в современной экономике можно добиваться большего числа целей (принцип говорит о том, что число инструментов должно быть не меньше числа целей).

2. Модель увеличения группы М. Олсона

Проиллюстрируем «принцип расширения» (с добавлением «принципа презумпции теории»), используя модель М. Олсона, описывающую увеличение группы с особым интересом (Олсон, 1995. С. 21–30; 2013. С. 50). Для легкости восприятия сохраним обозначения М. Олсона и дадим дополняющую трактовку, уточняющую предпринятый им анализ. Действительно, чем больше размер группы (это и есть рост группы), тем ниже стимулы действовать в интересах группы ее участников, в силу роста трансакционных издержек такого действия, увеличения стимулов к модели «безбилетника». Индивиды могут вносить или не вносить вклад в создание общественных благ. Однако в примере М. Олсона общественное благо может иметь распространение на все имеющиеся группы, а также быть коллективным благом, создаваемым в рамках данной группы и для индивидов этой группы рассматриваться как общественное благо. Создаваемое коллективное благо в рамках группы в строгом смысле не является общественным благом, так как общественное благо, например, национальная оборона, либо уплата налогов касается всех индивидов, в какие бы группы они не входили (Олсон, 1995; 2012).

Коллективную выгоду, предоставляемую государством, обычно рассматривают как «общественное благо». Это благо (товар или услуга), для которого действует правило: если благо потребляется индивидом Z_i из некой группы, то все остальные члены группы могут потреблять это благо вне зависимости от того, заплатили они за него или нет, причем воспрепятствовать такому потреблению никакими силами невозможно. В строгом смысле объем потребляемого общественного блага не уменьшается от индивида к индивиду – оно потребляется равномерно по всем индивидам. Опять, как видим, в экономической науке строгость определения сильно влияет на формируемую модель и ее дальнейшую интерпретацию. Например, обсуждая проблему «общественного блага», М. Олсон скрупулезно входит в тонкости определения, выбирая явно удобное под свою обозначенную позицию. Так, приводит пример «общественного блага» в виде парада, который люди наблюдают с высотных зданий, проживая в них, и тех, кто покупает билет и проходит на площадь; из чего делается вывод, что одно и то же благо для одних – общественное, для других – частное. Однако подобная интерпретация неточна и размывает исходное определение общественного блага. К сожалению, благо одно – это парад, но в зависимости от условий потребления это благо приобретает различные свойства, ибо наблюдать с высотного здания – это одно, присутствовать лично – это другое как по индивидуальным затратам, так и по получаемому удовлетворению, чувству сопричастности и т.д. Иными словами, наблюдается эффект дифференциации блага как минимум на две и более позиции, образуются два блага из одного общественного, потому как парад организуется государством, финансируется им же. Этот напрашивающийся эффект дифференциации блага не был описан, и я посчитал важным остановиться здесь на нем.

Кстати, наличие такого эффекта согласуется с принципом расширения, подчеркивает мультиплицирующий характер по такому виду, как общественное благо. Этот признак (эффект) выступает еще одним отличием его от частного блага, которое не может так тиражироваться и потребляться, меняя атрибуты, потому как частное благо дифференцировано сразу и не обладает сочетаемыми свойствами в том смысле, как показано в приведенном примере. Общественное благо предоставляется целиком, оно в подавляющем большинстве случаев не может быть квантифицировано³. Что значит предоставить некий объем национальной обороны и увеличить объем этого общественного блага? Имеется в виду увеличить размер армии, танков, самолетов, солдат или улучшить

³ В значении – разделено, дифференцировано. Следует подчеркнуть, что услуги представляют собой благо (как и информация), которое довольно трудно поддается квантификации. Имеется в виду, что каждая услуга уникальная, имеет свои характеристики. Эта характеристика определяется не только лицом, кому предоставляется услуга, не только свойствами того, кто ее предоставляет, но и временем предоставления, и содержанием самой услуги.

боевое охранение территории? В этом и состоит объем общественного блага, но тогда важно понимать: в увеличении какого конкретно показателя, численности или качества армии, или же выучки и текущей охраны состоит предоставление объема общественного блага, который и будет изменяться со временем. Как видим, разделение какого-то объекта в экономике по принципу дихотомии автоматически порождает проблему определения частей и механизма их связи и взаимоотношений. Если в экономике присутствует множество групп, хотя бы две группы, то национальная оборона не может быть распространена на одну из них и не распространена на другую, хотя институционально можно ввести в экономику любые рамки, например, вывести из-под защиты индивидов, находящихся вне закона, рецидивистов. Однако на практике маловероятен подобный результат. Здравоохранение часто считают квазиобщественным благом, потому что услуги здравоохранения могут быть представлены и в частном порядке, т.е. отдельные услуги, либо даже большая их часть продаются за деньги. Но медицинская помощь в законодательно установленном порядке в определенном объеме предоставляется во многих странах бесплатно для индивидов, причем она гарантирована каждому из них, например, неотложная помощь (система скорой помощи, служба спасения и т.д.). Следовательно, сразу возникает проблема с определением этого блага: частное оно или общественное? В методологическом плане здесь возможны два варианта решения: либо считать благо общественным, но при некоторых условиях оно может стать частным благом, либо общественное благо «здравоохранение» не является однородным и может быть подразделено на два типа «подблага» – одно общественное благо, другое частное, без иных вариантов. Тогда экономический анализ должен учитывать именно тот вариант, который принят исследователем. В любом случае это лучше с точки зрения анализа, нежели расплывчатость и неоднородность формулировок.

Итак, следуя М. Олсону, обозначим: C – издержки предоставления общественного блага, зависящие от количества производимого коллективного блага – T , так что $C = f(T)$; S_g – размер группы, определяется численностью группы и стоимостью единицы коллективного блага для каждого индивида данной группы, $V_g = S_g \cdot T$ – ценность блага для группы⁴, V_i – ценность блага для i -го индивида, $F_i = V_i / V_g$ – доля индивидуальной выгоды в общей ценности блага для группы, откуда $V_i = F_i \cdot V_g = F_i \cdot S_g \cdot T$. Индивиду, участнику группы важна величина $A_i = V_i - C$ – выгода, которую получает i -й индивид в результате приобретения какого-либо объема коллективного блага, которая равна ценности блага для i -го индивида минус издержки производства коллективного блага в объеме T . При этом сумма F_i по всем индивидам от первого до n -го должна равняться единице (Олсон, 1995).

Из представленной логики вытекает, что выгода от создаваемого коллективного блага в некотором объеме распределяется по индивидам группы неравномерно, но издержки распределены равномерно – C . Ничего не говорится, каков принцип распределения, какова структура группы с точки зрения распределения ценности общественного блага, поскольку оно неравномерно распределяется, и каким образом эта структура влияет на поведение группы (внутри группы и внешнее поведение), а также на ее размер. Отдельного внимания заслуживает параметр S_g , который есть по приведенному соотношению средняя ценность единицы общественного блага для группы (общая ценность делится на общий объем блага, при этом проблема «неразделимости» общественного блага обходится стороной)⁵.

⁴ Уже здесь видно, что $S_g = V_g / T$, и это не стоимость коллективного блага для каждого индивида, а общая ценность коллективного блага для группы, разделенная на объем производства коллективного блага – T , т.е. это средняя ценность единицы коллективного блага для группы, а не стоимость коллективного блага для каждого индивида, которая затем обозначена V_i .

⁵ Интересен вопрос такого порядка: группа может расширяться, т.е. число членов в ней увеличиваться, скажем, $N + 1$, $N + 2$ и т.д., но при этом V_i для каждого вновь входящего в группу индивида может оказаться равной 0, т.е. изменения структуры распределения ценности общественного блага по группе не произойдет, либо произойдет, но незначительное. Тем самым группа может расширяться, но общее структурное соотношение базовых параметров ценности не изменится.

Если следовать рационалистическому критерию, то индивид стремится увеличить свою выгоду A_i , получив максимальный результат по объему общественного блага. Отсюда вытекает ряд элементарных соотношений, которые и приводит М. Олсон, принимая, что $V_i = F_i S_g T$ и что F_i и S_g постоянные (Олсон, 1995. С. 20–21).

Исходя из полученного М. Олсоном соотношения, делается вывод, что оптимальное количество общественного блага можно получить, когда изменение выгоды всей группы, помноженное на долю индивида в группе, равно изменению общих издержек группы по получению этого блага (Олсон, 1995. С. 21–22). Таким образом, учтя, что $1 / F_i = V_g / V_i$, оптимум достигается, когда увеличение выгоды для группы от производства общественных благ превышает увеличение издержек этого производства настолько, насколько доход группы превышает доход индивида. Здесь нужно добавить, что имеется N уравнений по числу индивидов, составляющих группу, и все они должны быть соблюдены. Учитывая, что изменение совокупного параметра для группы V_g и C одно и то же для данного интервала, если происходит перераспределение внутренних выгод между индивидами, структурное изменение группы, то соотношение может не соблюдаться. Более того, речь идет об оптимуме, и указанное условие характерно для точки максимума и минимума функции A_i .

Выражение для F_i , условие производства оптимального количества общественного блага, предназначенного для индивида, требует наложения (условий) неравенств, подчеркивающих точку минимума и максимума предоставления блага. В общем случае величина $S_g = V_g / T$ зависит от объема блага T , но и ценность общественного блага для группы $V_g = f(T)$ зависит от объема блага, и от характера этой зависимости и ее изменения будут определяться итоги роста группы (системы, представленной данной группой).

Последнее уравнение не дает однозначного вывода об оптимальном размере общественного блага, точнее индивидуальной выгоды при создании этого блага, потому что результат всецело зависит от функциональных связей между параметрами уравнения.

Чтобы выгода была положительной, необходимо, чтобы $F_i > C / V_g$, что вытекает из $A_i > V_i - C$. Иными словами, записывается тривиальное условие $V_i > C$. Индивидуальная выгода должна быть больше общих издержек на производство общественного блага. Или, другими словами, общая выгода должна превысить общие издержки производства в большее число раз, чем общая выгода превысит индивидуальную выгоду от общественного блага. Такая ситуация уже может стать неким частным случаем, особенно для экономической системы. Подобные рассуждения, какими бы тривиальными они не были, вытекают из простого неравенства условия $A_i > V_i - C$. Появление общественного блага связывается с индивидуальной выгодой, какую оно приносит, но свойство общественного блага в том, что невозможно отстранить иных потребителей от его потребления, даже если они не несли никаких издержек на создание этого блага. Если потребляет один из группы, то потребляют и все остальные участники группы.

Завершив некоторое уточнение «олсоновских» рассуждений, представляется важным дать еще один критерий изменения фигурирующих параметров данной модели в зависимости от времени. Причем с течением времени должны изменяться все параметры касательно группы и индивида, участника этой группы⁶. В качестве цели можно оставить превосходство индивидуальной выгоды над общими издержками, тогда цель состоит в том, чтобы максимизировать параметр $R_i = V_i / C \rightarrow \max$. Это своеобразная индивидуальная рентабельность по общим издержкам. Далее введем параметры индивидуальной выгоды на единицу коллективного блага $i1 = V_i / T$ и общих издержек

⁶ Сохраним общий посыл «модели» в виде превосходства индивидуальных выгод над общими издержками, хотя, как мне представляется, важно рассматривать неоднородность группы и по издержкам.

на единицу создаваемого блага $i2 = C / T$, а также величину $L_i = V_g / A_i = V_g / (V_i - C)$, отношения общей выгоды производства общественного блага к индивидуальной выгоде приобретения этого блага (чистой выгоде для индивида). Прodelав простейшие выкладки для V_i , подставив их в критерий цели, получим: $R_i = [1 + T S_g / (L_i C)] \rightarrow \max$. Далее получим условие максимума:

$$\begin{aligned}\frac{dR_i}{dt} &= 0, \\ R_i &= \frac{S_g}{L_i} \frac{1}{i2} + 1, \\ \frac{1}{S_g} \frac{dS_g}{dt} &= \frac{1}{L_i} \frac{dL_i}{dt} + \frac{1}{i2} \frac{di2}{dt}, \\ \frac{dL_i}{dt} &> 0, t < t_0, \\ \frac{dL_i}{dt} &< 0, t > t_0.\end{aligned}$$

По существу, это выражение означает, что для каждого i -го индивида, участвующего в группе, относительное изменение его рентабельности (которая представлена отношением его индивидуальной выгоды к общим издержкам) в точке экстремума, когда целевая функция стремится к максимум, равно разнице относительного изменения средней ценности единицы производимого общественного блага и удельных издержек на единицу этого блага (издержек на создание единицы блага). Неравенства, определяющие точку максимума рентабельности, следует записать так:

$$\begin{aligned}\frac{dV_i}{dt} &> R_i \frac{dC}{dt}, t < t_0, \\ \frac{dV_i}{dt} &< R_i \frac{dC}{dt}, t > t_0.\end{aligned}$$

Предельная индивидуальная выгода должна превышать в R_i раз предельную величину издержек создания благ слева от точки экстремума и отставать в такое же число раз справа от этой точки.

Безусловно, индивид, который участвует в группе, может не знать и не уметь оценить эти общие издержки, тем более сопоставить личную выгоду и общие издержки. Утверждать, будто рост числа членов группы приведет к уменьшению F_i с оговоркой при прочих равных условиях (она является центральным моментом всей системы рассуждений), значит, фактически постулировать, что рост числа членов группы ведет к снижению V_i и/или увеличению V_g . Изменяться может один из этих параметров либо оба одновременно. Но как они связаны с числом членов группы? $V_i = f(N)$, $V_g = g(N)$, ведь, как удалось установить, S_g — это не есть число членов группы, как следует из «олсоновского» представления параметров и формул. Рост числа членов группы может привести к увеличению общественного блага. Конечно, если условия прочие равные и ничто не изменяется, тогда вроде бы общественное благо распространяется на большее число членов группы и индивидуальная выгода при неизменности величины общественного блага ниже, следовательно, и доля индивидуальных выгод F_i сократится. Тогда действует посылка, что общественное благо для разных индивидов имеет разную ценность и приносит разные выгоды в потреблении, хотя это является чисто субъективным допущением, факт наличия которого трудно подтвердить эмпирически. Получается, что национальная

оборона имеет разную ценность для разных индивидов – участников некой группы, и получается также, что, пока индивид не был в данной группе, он не пользовался этим общественным благом вообще. Если благо существует для какой-то отдельной группы индивидов, а для других групп или индивидов не существует, оно теряет свой статус общественного блага. К тому же, если уместна речь об индивидуальных выгодах, то нужно определить и индивидуальные издержки. Чем определяется эффективность малых групп и больших? Если «правилом», фигурирующим в «модели» М. Олсона, то это весьма «условная эффективность», если вообще это правило можно считать эффективностью. Группа большая управляется с большими издержками, транзакции затруднены, коллективное решение не может быть выработано в силу высоких издержек на сбор группы и принятие решения. Малые группы имеют здесь явное преимущество. Вопрос в том, что нужно говорить не об общественном благе, а о коллективном благе, которое не «синонимично» общественному, как следует из приведенного изложения, а является «групповым благом», т.е. благом участия в данной группе. Но тогда индивид должен взвешивать свое участие (интерес) и сравнивать с неучастием в группе, а не рассматривать соотношение индивидуальных выгод и общих издержек создания коллективного блага. Это параметры несопоставимого ряда, индивида интересуют свои выгоды, значит, и свои издержки.

Проблема в том, что достижение максимальной индивидуальной рентабельности, максимальной индивидуальной выгоды может быть связано с ухудшением благосостояния экономической системы в целом, как это хорошо видно в рамках «дилеммы заключенного». К тому же общее благосостояние складывается из некоторого числа благосостояний подобных групп. Причем использование общественного блага, распределяемого между группами, может снижаться при росте индивидуальной выгоды. Многочисленны примеры, когда в организации, которую можно трактовать как группу особых интересов в «олсоновском» смысле, увеличение личных выгод сопровождалось ухудшением положения организации. Что означает общая выгода для группы и общие издержки производства коллективного блага? Общая выгода $V_g = \sum V_i$, по $i = 1 \dots N$, где N – число участников группы (организации). Это сугубо утилитаристское, бентамовское представление благосостояния организации, которое на самом деле не составляет простой суммы состояний (выгодности) отдельных элементов этой организации (участников группы). В многофакторной системе сразу несколько причин делают рост группы невыгодным. Это интересный феномен роста организаций, когда различные имманентные факторы и их специфическое сочетание вводят пределы роста. В общественной системе на избранном участке времени изменение числа участников конечно, и общественное благо по объему также определено. Поэтому рост числа участников снизит индивидуальную выгоду его получения V_i . Как только разница между выгодой и затратами на производство блага становится малой или незначимой, индивид теряет мотив вступать в группу. Ее рост остановится. А вот будет ли группа сокращаться, зависит от иного состава причин. Если для индивида затраты на производство общественного блага равны нулю и действует модель безбилетника, то любая выгода полезна и тогда расширение группы за счет «безбилетников» в такой модели будет увеличиваться и формально большая группа не будет обладать меньшей эффективностью, исходя из описываемого критерия эффективности. Хотя на самом деле будет менее управляемой и иметь тенденцию к распаду в силу, например, конфликтности, по причине того, что одни индивиды несут издержки, а другие нет. При изменении объема общественного блага T будет изменяться ценность блага для группы V_g и доля индивидуальных выгод в группе. Если речь вести не об одном, а нескольких типах общественного блага, то соотношение резко усложнится, особенно в связи с таким общественным благом, как экономическая политика, которая обычно не рассматривается в виде общественного блага. Попробуем

взглянуть на экономическую политику как систему правительственных мер с учетом принципа расширения Дж. Коммонса (*Коммонс, 2011*).

3. Экономическая политика: «принцип расширения»

Экономическая политика представляет собой довольно емкое понятие, охватывающее различные способы управления, принятия решений, воздействия на экономические организации и индивидов. Современные аспекты формирования экономической политики включают и различные виды влияния глобальных институтов (*Akerlof and Shiller, 2009*). Наличие в хозяйственной системе большого числа объектов, ценность их для экономики, необходимость влиять на них составляют многообразие инструментов экономической политики. Различные объекты имеют разные цели, часто противоречивые, достижение целей с помощью дополнительных инструментов составляет существо экономической политики. Она проводится на различных уровнях хозяйственной системы различными иерархическими звеньями, отвечающими за применение тех или иных инструментов (на макро-, микро- и мезоуровне). Политика предполагает властное принуждение в движении к какой-то цели. Эффект институционального усиления, различные формы доверия имеют при том релевантное значение (*Грейф, 2013; Ерзнкян, 2014, 2017*). Необходимость экономической политики, а в этом в ряде случаев, если следовать взглядам Р. Коуза (*Coase, 1994*), можно начать сомневаться, фактически означает, что без нее экономика будет двигаться не в лучшую сторону. Хотя она может двигаться не в лучшую сторону по причине реализации тех или иных мероприятий экономической политики, причем по отдельности они могут быть вполне обоснованы и целесообразны, а в своей совокупности в сумме будут давать негативный результат.

Если экономическая политика призвана обеспечить движение к неким целям, то ее отсутствие с высокой вероятностью приведет к тому, что такое движение будет осложнено или вряд ли будет наблюдаться. Хотя пока никто не пробовал обратного. Тем не менее многие инструменты применяются именно тогда, когда видно, что их отсутствие не позволяет обществу продвинуться в направлении цели. Здесь возникают еще два варианта: цели неверно поставлены (ошибка установления целей) либо иные действия, иные цели не позволяют достичь именно данных целей, что расширяет необходимость использовать новые инструменты либо искать некую модификацию применяемых инструментов, т.е. применять метод дифференциации мероприятий экономической политики, используя отдельные процедуры вполсилы или комбинируясь с иными инструментами.

Основополагающими целями экономической политики выступают цель благосостояния и эффективности. Под благосостояние можно и следует понимать обеспеченность индивидов благами, включая условия жизни, права, услуги, возможности, свободу, измеряемую как масштаб ограничений и регламентаций деятельности индивида. Эта обеспеченность не только не должна снижаться, но должна охватывать вновь прибывающих в общество агентов. Причем современный взгляд на благосостояние требует учета и состояния окружающей среды жизни индивида, осуществления им такого вида деятельности, который бы не ухудшал сам по себе эту окружающую среду. Экономические институты должны быть нацелены на решение именно такой задачи.

Здесь уместно вспомнить об «эффекте кобры», когда наблюдается провал применяемых инструментов в силу опережающей адаптации к этим инструментам с использованием их участниками данного процесса для своих целей, а при пересмотре действия – возобновляющих ситуацию, которая была до применения этого инструмента. Разумеется, это проблема эффективности инструмента экономической политики, которая не учитывается в аспекте адаптации тех объектов, на которые направлен инструмент. Когда инструмент перестает действовать (отменяется правительством), то ситуация не просто возвращается, а восстанавливается, возможно, в усугубленном варианте.

При формировании экономической политики важно учитывать также ситуацию, известную как «ловушка ожиданий Болто». Это условие, когда финансовый сектор, воздействия на который обычно являются сугубо монетаристскими, страхуясь от инфляции, обеспечивает спекуляции по существу против своей национальной валюты, в то время как «реальный сектор» формирует пессимистические ожидания, что приводит к параличу как монетаристских, так и кейнсианских рецептов экономической политики. Это напоминает цугцванг шахматной игры, когда любой ход в рамках стереотипных мер приведет к поражению, в силу сформированных ожиданий. Общие цели экономической политики – рост и занятость – не достигаются в этом случае. Кстати, кейнсианство, включая современные его направления, исходит в общем и целом из равновесных ситуаций и не дает значимых рецептов преодоления кризиса в силу «заорганизованной», институционально перенасыщенной экономической системы. Масса созданных институтов и «регуляций» становятся ограничением в преодолении кризисных явлений. Выходом видится необходимость сочетать методы макроэкономического воздействия с обязательными управляемыми институциональными изменениями. Поэтому только с помощью теории институциональных изменений можно объяснить современные кризисы, понять краткосрочные структурные сдвиги и ввести обоснованные меры противодействия кризису и т.д. Состояние любой системы определяется тем, в каком режиме она функционировала в предыдущий период, поэтому повышается важность кумулятивных эффектов при подборе методов экономической политики.

Происходящие институциональные и технологические изменения оказываются фактором большей силы во влиянии на долгосрочное развитие экономики, чем иные. Возникают новые феномены, такие как необходимость решения транспортной проблемы в мегаполисе, который задыхается от машин и парниковых газов. Требуется строительство автомобильных «развязок», что расширяет возможности мегаполиса и выступает дополнительным фактором привлечения индивидов для жизни в нем, усиливает агломерацию данного мегаполиса, что, в свою очередь, опять порождает необходимость решения транспортных и других инфраструктурных задач. Получается своеобразный институциональный мультиплицирующий цикл, в котором заключена сила самостоятельного расширения данной экономической системы. Такое самостоятельное расширение приведет к районированию в развитии мегаполиса с концентрацией сил управления по выделенным зонам, что со временем может превратиться в фактор, тормозящий дальнейшее расширение, если не найдутся иные факторы, способные преодолеть данное торможение, либо факторы, вызывающие торможение развития.

Экономическая политика уже не может не учитывать наличия таких крупных экономических образований – мегаполисов, она давно в качестве арсенала методов использует различные виды планирования и прогнозирования, централизацию в принятии решений (при коллегиальном стиле их обсуждения). И, несмотря на это, имеются имманентные причины, ограничивающие аналитические возможности принятия эффективных решений, в частности, относительно развития мегаполисов, управления миграцией, монополистическими структурами, крупными транснациональными корпорациями и т.д. Воздействия на совокупный спрос и предложение недостаточны, иные инструменты могут оказаться куда более действенными. В связи с этим требуется сочетание методов институционального (долгосрочного) и экономического (ориентированного на относительно обозримый период времени) воздействия на экономику с продвижением к установленным целям экономического развития.

При формировании экономической политики необходимо точно установить состояние системы и ее объектов, которые примут влияние инструментов политики, учитывать то, как они зависят от прошлых институтов и траектории развития, предсказать реакцию на планируемое изменение. Последовательность и сочетаемость инструментов экономической политики окажут определяющее воздействие на экономическую

систему, эффективность и изменение благосостояния. Обобщая, можно утверждать, что экономические изменения совсем не обязательно приводят к положительному результату (Вольчик, 2014). Эволюционисты называют эффектом гиперселекции случай, когда наилучшие качества, лучший индивид, фирма не побеждают в процессе состязания, конкуренции. Потребитель также может не выбрать лучшее, пользуясь поговоркой, что «лучшее – враг хорошего». Все это создает искажения в эволюции экономической системы, сводимые к хребтовым траекториям, отбору отрицательных качеств. Вывод из подобных рассуждений и действительно имеющих фактов должен состоять в том, что конкуренция не есть некое благо, обеспечивающее оптимум. Общий эффект зависит от организации конкуренции (институтов). Гистерезисные эффекты пронизывают экономическую систему, и экономическая политика не становится исключением как часть этой системы. К тому же бывает так, что длительность применения инструмента способна привести к достижению цели, как длительность обучения способна обеспечить нужную квалификацию обучаемым специалистам. Определение времени поддержания интенсивности воздействия решается в каждом конкретном случае. Для принятия такого решения необходимо точно представлять, какова необходимая величина воздействия, по какому закону снижать или увеличивать интенсивность воздействия, при одновременном отслеживании изменения состояния объекта. Исходное состояние критически важно для выбора силы воздействия и способов (инструментов) экономической политики.

Это определит эффективность изменений, воздействий и общий характер изменяемого благосостояния. Воздействия распространяются на индивидов, фирмы и сказываются на параметрах решений и выбора. Если политика исходит из необходимости привести некий рынок к равновесию, то тот, кто проводит политику, должен отчетливо понимать, что такое равновесие, сколько оно продлится, стоит ли его поддерживать, да и как к нему прийти. Следовательно, исходная точка становится крайне важной. Если лицо, принимающее решение, не представляет, где находится система, не учитывает инерцию распространения воздействий, которые применялись им же или предыдущим правительством в предшествующий период, то вероятность целесообразных решений крайне низка.

Асимметрия информации, неблагоприятный отбор формируют непотические связи в управлении, способствуя тому, чтобы управление было дорогим (с высокими затратами) и не очень эффективным. В итоге лицами, принимающими решения, становятся агенты не по заслугам, а по личной заинтересованности либо устраивающие верхние уровни иерархии, подстраивающиеся под них. Профессионализм, оценка которого затруднена объективно, вообще в такой системе институтов отходит на второй план, даже при наличии соответствующих институтов (законодательно оформленных)⁷ оценки агентов

Проблема в том, что даже при меньшем вкладе (объективно по объему и качеству работы) этот агент, в котором заинтересованы, будет все равно, так или иначе, справляться с этой должностью или «званием», которые получил в процессе подобного «непотического» продвижения. Вот это еще один «институциональный» парадокс управления, когда в условиях интерспецификации знаний менее талантливый и трудолюбивый, с меньшими результатами все равно будет отвечать должности. Интересный эффект наблюдается в том, что большие результаты и не нужны его окружению и в целом так институционально организованной экономической системе. Подобные эффекты возникают как в области государственного управления, так и в области фундаментальной науки. Если бы от этого агента желали получить большую прибыль, направляемую на общественные нужды, то его бы продвинули по такому критерию (максимизации результата, оценки заслуг), но если устраивает приемлемая прибыль, а личный интерес верхостоящих уровней управления превышает все остальные

⁷ Несмотря на наличие законов, агенты сами способны формировать модели оппортунизма, а также способы несоблюдения – нарушения норм либо уклонения от их исполнения.

задачи, то именно этот агент будет продвинул. Другие агенты-претенденты испытают от этого «продвижения» фрустрацию. В данном примере агенты системы управления не озабочены полезным результатом для системы, их волнует полезный результат для себя лично. По факту, исходя из имеющихся критериев, отбор и продвижение произошли неверно, но это устраивает группу, причем процесс осуществлен абсолютно законно – на основе имеющихся формальных правил. Подобные явления, можно сказать, существовали всегда в экономике. Но они приобрели новое дыхание в экономике с интерспецифическими ресурсами (знаниями), причем появление такого ресурса не стало ограничением для указанного явления, наоборот, затруднило подлинную оценку по вкладу агентов, так как и сам этот вклад стал интерспецифическим.

Когда М. Олсон разрабатывал теорию групп особого поведения, проводил идею, что увеличение числа групп особых интересов тормозит экономический рост, так как увеличивает конфронтацию между группами, борьбу за ограниченные ресурсы, повышая транзакционные издержки, то он сводил причину торможения к транзакционным издержкам. Но эти издержки входят в общие затраты, т.е. в ВВП. Причина же, на мой взгляд, именно в том, что следствием распространения таких групп становится неблагоприятный отбор агентов на должности принятия решений, качество управления на всех уровнях снижается, отбирается не самый лучший результат, возникает трудовая апатия и даже иногда трудовой саботаж со стороны подвергнутых фрустрации агентов – и вот именно это обстоятельство действует в направлении торможения роста, снижения темпа экономического роста (Олсон, 1995; Сухарев, 2014).

В экономике высоких скоростей изменений, сочетание секторов с возрастающей и убывающей отдачей создает причины отрыва в развитии, возникают целые зоны технологической отсталости и зоны «передового развития» (Arthur, 1996). Возникает дуальная экономическая система (мир возрастающей и убывающей отдачи по Б. Артуру), в которой экономическая политика стремится сформировать стандарт потребления и технологический стандарт развития, закрепив тем самым конкурентное преимущество страны, обладающей высокоразвитой промышленностью, технологиями. В этом и состоит базовый институциональный эффект влияния экономической политики на сложившуюся систему институтов и технологий (Сухарев, 2017). Два вида неопределенности подчеркивают значимость этого эффекта: неопределенность изменений объекта, на который направлен инструмент, и неопределенность самого инструмента, точнее, некоторого их числа, всегда применявшегося одновременно в рамках осуществления экономической политики. Второй вид неопределенности связан с выбором отдельного инструмента и набора инструментов, которые могут применяться либо одновременно, либо неодновременно, в какой-то последовательности. Не совсем ясно, какой результат является желательным, хотя эту проблему можно снять, если правильно устанавливать цели. Все же названное обстоятельство порождает неопределенность в отношении того, что желательно. Она подразделяется на неопределенность изменения объекта и на неопределенность подбора инструмента, поскольку, когда не ясно, что желательно, тут же возникают трудности с обоснованием применения того или иного метода экономической политики.

Правительство может планировать мероприятия, которые, на его взгляд, очень необходимы и исправят какую-то ситуацию, приведут к достижению поставленных целей, но часто оказывается, что при кажущейся эффективности мероприятий цели остаются недостижимыми. Действующие институты, которые складываются по ходу реализации мероприятий вследствие взаимодействия формальных норм, привычек, обычаев, традиций, мысленных конструкций игроков, окажут в таком случае тормозящее действие, обесценив экономическую политику. Поэтому довольно часто правительства следуют принципу «инкрементализма», т.е. постепенно применяют инструменты воздействия на экономику, что само по себе не нарушает «принцип расширения».

Заключение

Принцип расширения применительно к мерам экономической политики имеет явные ограничения объективного характера. Причем не столько наличие групп особых интересов является причиной такого ограничения, сколько особенности процесса управления и его институциональной организации вкуче с возникающими проблемами соответствия целей и инструментов политики.

Управление в современном мире строится по принципу «отбраковки решений», когда ищется новое решение посредством того, что отбрасывается неверное решение из сложившейся системы альтернатив, что позволяет принять приемлемое и часто неоптимальное решение. Представление об эффективности в экономике институционально детерминировано. Оно сводится к правилу (критерию) эффективности. Если привязать меры экономической политики к этому критерию, то суждение об эффективности этих мер подпадает под данное правило. Если оно выполнено, то меры эффективны, но в реалиях последствия данных мер значительно шире, что обычно не отражает критерий (институт), задающий представление об эффективности.

На практике имеет место разрыв между управлением и характеристиками изменений экономики. Этот разрыв проистекает из важнейшего институционального свойства экономической политики – политика не подразумевает эксперименты, т.е. ее нельзя попробовать. Она ориентируется на готовые рецепты, даже если они потом оказываются низкоэффективными. Качество институциональных изменений подлежит оценке только тогда, когда эти изменения осуществлены и становятся ясны некие результаты. Любая проба означает конечный вариант воздействия, который теоретически можно затем нейтрализовать по отдельным видам воздействия, но не по всем. Нейтрализация также будет представлять примененный набор уже иных инструментов, при этом она может оказаться частичной, что не приведет систему к исходному состоянию по причине гистерезиса и необратимости хотя бы некоторых изменений. Новое качество институтов и системы вернуть к прежнему состоянию представляется проблематичным по причине эволюционных свойств (закономерностей) институциональных изменений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Бренан Дж. и Бьюкенен Дж. (2005). Причина правил. Конституционная политическая экономия. СПб.: Экономическая школа, 272 с.
- Вольчик В. В. (2014). Институциональные изменения, коллективные действия и социальные ценности // *Научные труды Донецкого национального технического университета*, № 1, с. 80–89. Серия: Экономическая.
- Грейф А. (2013). Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ.
- Ерзнякян Б. А. (2014). Когнитивные аспекты институционального развития общественных системы // *Terra Economicus*, т. 12, № 1, с. 53–72.
- Ерзнякян Б. А. (2017). Институциональное усиление: три типа отношений // *Журнал институциональных исследований*, vol. 9, № 1, с. 27–38.
- Коммонс Дж. (2011). Правовые основания капитализма. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 416 с.
- Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 256 с.
- Нуреев Р. М. (2010). Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д.: Изд-во «Содействие – XXI век»: Гуманитарные перспективы, 415 с.
- Олсон М. (1995). Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 174 с.
- Олсон М. (2013). Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. М.: Новое издательство, 324 с.

- Олсон М. (2012). Власть и процветание. М.: Новое издательство, 212 с.
- Сухарев О. С. (2014, 2015). Экономический рост, институты и технологий. М.: Финансы и статистика, 464 с.
- Сухарев О. С. (2016). Институты, поведение агентов и эффективность // *Журнал институциональных исследований*, т. 8, № 1, с. 54–71.
- Сухарев О. С. (2017). Эволюционная экономическая теория институтов и технологии. М.: Ленанд, 144 с.
- Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. М.: Дело, 464 с.
- Akerlof George A. and Shiller Robert J. (2009). *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press, 248 p.
- Aoki M. (2001). *Towards a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Anand S. and Ravallion M. (1993). Human Development in Poor Countries: On the Role of Private Incomes and Public Services // *Journal of Economics Perspective*, no. 7, pp. 133–150.
- Anauati M., Feld B., Galiani S. and Torrens G. (2016). Collective action: Experimental evidence // *Games and Economic Behavior*, vol. 99, p. 36–55.
- Arthur W. B. (2016). Increasing Returns and the New World of Business // *Harvard Business Review*, vol. 74, no. 4, july–aug., pp. 100–109.
- Cheikbossian G. (2012). The collective action problem: Within-group cooperation and between-group competition in a repeated rent-seeking game // *Games and Economic Behavior*, vol. 74, issue 1, pp. 68–82.
- Coase R. (1994). *Essays on Economics and Economists*. University of Chicago Press, 232 p.
- Jennings C. (2015). Collective choice and individual action: Education policy and social mobility in England // *European Journal of Political Economy*, vol. 40, pp. 288–297.
- Economo E., Lu Hong L. and Page S. (2016). Social structure, endogenous diversity, and collective accuracy // *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 125, may, pp. 212–231.
- Marshall G.R. (2013). Transaction costs, collective action and adaptation in managing complex social–ecological systems // *Ecological Economics*, vol. 88, pp. 185–194.
- Muradian R. and Cardenas J. (2015). From market failures to collective action dilemmas: Reframing environmental governance challenges in Latin America and beyond // *Ecological Economics*, vol. 120, pp. 358–365.
- North D. (1994). Economic Performance through Time // *American Economic Review*, no. 84(3), pp. 359–368.
- North D., Alston L. and Eggertsson T. (1996). *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press, 376 p.
- North D. (2008). *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge University Press; Reissue edition, 292 p.
- Olson M. (1971). *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Garvard University Press, Cambridge, Massachusetts and London, England, 186 p.
- Ostrom E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press, 376 p.
- Pradhan D. and Ranjan R. (2016). Achieving Sustainability and Development through Collective Action? An Empirical Analysis of the Bore Pool Sharing Program on Farm Incomes and Crop Choices // *World Development*, vol. 88, december, pp. 152–174.
- Richter R. (2015). *Essays on New Institutional Economics*. Springer Cham Heidelberg New York, Dordrecht London, 205 p.
- Shadmehr M. (2015). Simple decision rules in small groups: Collegial rule vs. rotational rule // *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 113, pp. 51–63.

REFERENCES

- Akerlof George A. and Shiller Robert J. (2009). *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press, 248 p.
- Aoki M. (2001). *Towards a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Anand S. and Ravallion M. (1993). Human Development in Poor Countries: On the Role of Private Incomes and Public Services. *Journal of Economics Perspective*, no 7, pp. 133–150.
- Anauati M., Feld B., Galiani S. and Torrens G. (2016). Collective action: Experimental evidence. *Games and Economic Behavior*, vol. 99, pp. 36–55.
- Arthur W. B. (2016). Increasing Returns and the New World of Business. *Harvard Business Review*, july–aug., vol. 74, no. 4, pp. 100–109.
- Brenan J. and Buchanan J. (2005). The reason for the rules. Constitutional political economy. SPb, Economic School, 272 p. (In Russian).
- Cheikbossian G. (2012). The collective action problem: Within-group cooperation and between-group competition in a repeated rent-seeking game. *Games and Economic Behavior*, vol. 74, issue 1, pp. 68–82.
- Coase R. (1994). *Essays on Economics and Economists*. University of Chicago Press, 232 p.
- Commons J. (2011). Legal foundations of capitalism. M, Publ. house of the Higher School of Economics, 416 p. (In Russian).
- Economo E., Lu Hong L. and Page S. (2016). Social structure, endogenous diversity, and collective accuracy. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 125, may, pp. 212–231.
- Erznyakian B. A. (2014). Cognitive Aspects of the Institutional Development of the Public System. *Terra Economicus*, vol. 12, no. 1, pp. 53–72 (In Russian).
- Erznyakian B. A. (2017). Institutional Strengthening: Three Types of Relationships. *Journal of Institutional Studies*, vol. 9, no. 1, pp. 27–38 (In Russian).
- Greif A. (2013). Institutions and the way to modern economics. Lessons of medieval trade. Moscow, Publ. House of the Higher School of Economics. (In Russian).
- Hodgson J. (2003). *Economic Theory and Institutions: Manifesto of Modern Institutional Economic Theory*, Moscow, The Case, 464 p. (In Russian).
- Jennings C. (2015). Collective choice and individual action: Education policy and social mobility in England. *European Journal of Political Economy*, vol. 40, pp. 288–297.
- Marshall G. R. (2013). Transaction costs, collective action and adaptation in managing complex social–ecological systems. *Ecological Economics*, vol. 88, pp. 185–194.
- Muradian R. and Cardenas J. (2015). From market failures to collective action dilemmas: Reframing environmental governance challenges in Latin America and beyond. *Ecological Economics*, vol. 120, pp. 358–365.
- North D. (1994). Economic Performance through Time. *American Economic Review*, no. 84(3), pp. 359–368.
- North D., Alston L. and Eggertsson T. (1996). *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press, 376 p.
- North D. (2008). *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge University Press; Reissue edition, 292 p.
- North D. (2010). Understanding the process of economic change. M, Publ. house of the Higher School of Economics, 256 p. (In Russian).
- Nureyev R. M. (2010). *Essays on the history of institutionalism*. Rostov on Don, Publ. “Assistance – XXI century”: Humanitarian perspectives, 415 p. (In Russian).
- Olson M. (1971). *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Garvard University Press, Cambridge, Massachusetts and London, England, 186 p.

Olson M. (1995). *The logic of collective action. Public goods and group theory.* M.: Fund for economic initiative, 174 pp. (In Russian).

Olson M. (2013). *The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation and social sclerosis.* M.: New publishing house, 324 p. (In Russian).

Olson M. (2012). *Power and Prosperity.* M.: The New Publishers, 212 p. (In Russian).

Ostrom E. (2005) *Understanding Institutional Diversity.* Princeton University Press. 376 p.

Pradhan D. and Ranjan R. (2016). Achieving Sustainability and Development through Collective Action? An Empirical Analysis of the Impact of the Bore Pool Sharing Program on Farm Incomes and Crop Choices. *World Development*, vol. 88, december, pp. 152–174.

Richter R. (2015). *Essays on New Institutional Economics.* Springer Cham Heidelberg New York, Dordrecht London, 205 p.

Shadmehr M. (2015). Simple decision rules in small groups: Collegial rule vs. rotational rule. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 113, pp. 51–63.

Sukharev O. S. (2014, 2015). *Economic Growth, Institutions and Technologies.* M.: Finance and Statistics, 464 p. (In Russian).

Sukharev O. S. (2016). Institutions, agent behavior and efficiency. *Journal of Institutional Studies*, no. 1, pp. 54–71. (In Russian).

Sukharev O. S. (2017). *Evolutionary Economic Theory of Institutes and Technologists –* M.: Lenand, 144 p. (In Russian).

Volchik V. V. (2014). Institutional Changes, Collective Actions and Social Values. *Scientific Works of Donetsk National Technical University. Series: economic*, no. 1, pp. 80–89. (In Russian).

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ, МОРАЛЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КООРДИНАЦИЯ: КОНТУРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

СУШЕНЦОВА МАРИЯ СЕРГЕЕВНА,

ассистент департамента теоретической экономики,
Научно-исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: m.sushentsova@gmail.com

В статье представлен обзор основных тенденций во взаимодействии понятий экономической рациональности и морали, а также анализ их влияния на основания общественной координации. Сначала рассматривается эволюция модели рациональности в двух основных направлениях – ее эмпирическое ограничение (теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски) и, напротив, концептуальное расширение (экономический империализм Г. Беккера), а также вклад современного институционализма. Показывается, что эволюция модели рациональности носила в основном инструментальный характер и не затронула ее этически значимого ядра – центральной идеи благополучия в мотивации экономических агентов. В связи с этим рассматриваются два основных способа интеграции рациональности и морали в современных методологических дискуссиях – концепции «множественных предпочтений» (1) и моральных «обязательств» (2). Первая концепция предполагает наличие устойчивых убеждений или «метапредпочтений», в соответствии с которыми должны отбираться желания или предпочтения. В рамках второго подхода проводится качественное различие между рациональным поведением, основанным на соображениях личной выгоды или «симпатии», и собственно моральным поведением, опирающимся на «обязательство». Демонстрируется, что подход к разграничению рациональных и моральных аргументов напрямую определяет принципы координации экономических интересов в обществе, в том числе основания социальной справедливости. Среди последних выделяются два подхода – взаимная выгода, основанная на принципе «симпатии», или беспристрастность, опирающаяся на «обязательство силы». Данные концепции подразумевают соответствующие типы экономической координации: эволюционно-рыночный (с акцентом на эффективность) или конструктивистский (с акцентом на распределение).

Ключевые слова: рациональность; этика; моральные обязательства; множественные предпочтения; координация; А. Сен.

RATIONALITY, MORALITY AND ECONOMIC COORDINATION: THE CONTOURS OF INTERACTION

SUSHENTSOVA MARIA, S.,

Assistant of Department of economics,
National Research University "Higher School of Economics", Moscow,
e-mail: m.sushentsova@gmail.com

The article represents an overview of general tendencies in interaction between the notions of rationality and morality, and their influence on the foundations of economic coordination. Firstly,

two main directions of evolution of rationality model are considered: the theory of perspectives of D. Kahneman and A. Tverski (the empirical restriction) and economic imperialism of G. Becker (the conceptual widening), the role of the modern institutionalism being emphasized. The theoretical evolution of economic rationality had mainly instrumental character and didn't change its ethical core – the central idea of welfare in economic motivation. In this regard, the two main ways of integration of rationality and morality in modern discussion are considered: conceptions of “multiple preferences” (1) and “moral obligations” (2). The first conception assumes the existence of stable beliefs or “meta-preferences”, which range ordinal desires or preferences. According to the second approach, a distinction of a qualitative nature is drawn between rational behavior, motivated by personal benefit or “sympathy”, and exclusively moral behavior, underlain by “obligation”. An approach according to which a distinction between rational and moral arguments is drawn, directly determines the principles of economic coordination, including the foundations of social justice. Among the latter, there are two ethical grounds – mutual benefit, based on the “sympathy” principle, and impartiality, grounded on the “obligation of power”. These conceptions imply the corresponding types of economic coordination: market-evolutional (focused on effectiveness) and constructivist (focused on redistribution).

Keywords: rationality; ethics; moral obligations; multiple preferences; economic coordination; A. Sen.

JEL: A13, B21, B49, B59, D01, D63.

Введение

В последние десятилетия наметилось усиление философско-методологической рефлексии оснований экономической теории (Backhouse, 2008). В центре критического анализа находится понятие экономической рациональности, которое лежит на пересечении позитивной и нормативной экономической теории. Тем не менее осмысление рациональности в нормативном поле, связанном с оценочными суждениями (в том числе моралью), все еще значительно отстает от его инструментальных преобразований (Sugden, 1991), которые, к тому же, не оказывают влияния на анализ социальной (рыночной) системы в целом (Blume and Easley, 2008). По мнению автора, именно соотношение категории рациональности с моральными аспектами определяет содержательное формирование модели индивидуального поведения (мотивации), а также координации интересов в обществе – как на уровне методологии и теории, так и в практической политике. Данная статья посвящена обобщению основных тенденций в анализе соотношения экономической рациональности и моральных аргументов, а также влияния этого соотношения на философские основания экономической координации.

1. Эволюция экономической рациональности и ее этическая ненейтральность

Общая характеристика модели рациональности, которая стала общепринятой к середине XX в., в своем стандартном виде была сформулирована Л. Сэвиджем (Sugden, 1991). Ее ключевые элементы можно описать в терминах целей экономических агентов и соответствующих им средств (Автономов, 1993. С. 3–4).

Целью индивидуального поведения считается максимизация ожидаемой полезности. В основе этого утверждения лежит концептуальный тезис о том, что предпочтения всегда таковы, что большая сумма предпочитается меньшей (Sugden, 1991; Хаусман и Макферсон, 2012. С. 283). Индикатором предпочтений выступают действия, а не желания или убеждения, поэтому форма их описания является внешней и свободной от любой психологической окраски (Sugden, 1991; Хаусман и Макферсон, 2012. С. 285–287).

Косвенной характеристикой средств являются аксиомы *согласованности предпочтений*. Основные из них включают характеристики состоятельности (полноты, транзитивности), стабильности и независимости предпочтений (независимости от других агентов и контекста) (McQuillin and Sugden, 2012; Шаститко, 1998). Выполнение этих требований необходимо, чтобы предпочтения адекватно выявлялись через акты выбора (Sugden, 1991).

Заметим, что именно максимизация является основным способом осмысления экономической рациональности (Сен, 2016. С. 239)¹. В экономической науке он имеет двойное применение: как *инструмент предсказания* (1) и *нормативный критерий* того, что считается рациональным действием (2) (Сен, 2016. С. 240; Канэман и Тверски, 2003). В первом варианте применения большую роль играет инструментальная характеристика средств, т.е. аксиомы состоятельности предпочтений. Во втором варианте важнее концептуальный тезис о фундаментальном стремлении агентов к максимальному значению целевой функции. Именно в этом втором измерении проявляется, на наш взгляд, этическая нагруженность модели рациональности. А. Сен считает, что теория рационального выбора опирается на определенную этическую базу – ценность благополучия в целом, т.е. личного интереса или пользы. По его мнению, такая трактовка оказывается слишком узкой, поскольку она не включает «...аргументы, которые признают более широкие ценности или нормативные правила пристойного поведения...» (Сен, 2016. С. 244; Сен, 1996. С. 33–34; Сен, 1977). В частности, Сен указывает, что в общепринятой трактовке рациональности личность не рассматривается с точки зрения ее деятельности (формирования целей и ценностей), акцент ставится лишь на аспекте благосостояния (увеличения личного благосостояния или счастья) (Сен, 1996. С. 64–69).

В соответствии с двойной ролью принципа рациональности (как инструмента предсказания и нормативного критерия) наметились две разнонаправленные тенденции его модификации в экономической теории – эмпирическое ограничение (1) и концептуальное расширение (2), соответственно. Речь идет, с одной стороны, об эмпирическом опровержении состоятельности предпочтений в теориях Д. Канемана, П. Слолика, А. Тверски, с другой – об универсализации принципа максимизации в работах Г. Беккера. Важно, что во всех указанных изменениях происходит консервация философского представления о целях как стремлении к достижению счастья или благосостояния (вне зависимости от фактической максимизации их значения).

1.1. Теория перспектив Д. Канемана, П. Слолика, А. Тверски

Основным достижением когнитивных психологов Канемана, Слолика и Тверски в сфере поведенческой экономики считается эмпирическое опровержение условий согласованности предпочтений (Канэман и Тверски, 2003; Sugden, 2004)². Экспериментальным путем эти авторы доказали, что реальное поведение экономических агентов определяется так называемыми «эффектами оформления». Суть их состоит в том, что форма описания результатов решений, которые рассматривает индивид в процессе выбора, влияет на порядок предпочтений (Канэман и Тверски, 2003). В целях экономии усилий люди полагаются на эвристические принципы, такие, например, как репрезентативность, доступность, «привязка» или корректировка, что является причиной ошибок и отклонений от рациональности (Канэман, Слолик и Тверски, 2005. С. 34–36). Таким образом, предпочтения отныне не могут считаться надежной опорой в модели рационального выбора, поскольку они принципиально нестабильны и зависимы от контекста. Иными словами, сам реальный выбор не удовлетворяет общепринятым требованиям экономической рациональности.

¹ Это один из ярких примеров заимствования методов естественных наук применительно к анализу экономики (Сен, 2016. С. 238; Фридман, 1994).

² Эти авторы называют их условиями инвариантности вслед за Ф. Найманом и М. Моргенштерном.

Тем не менее определенная разумность присуща людям, поскольку они действуют в интересах экономии сил и времени, т.е. облегчения тягот. С точки зрения теоретиков поведенческой экономики, в центре мотивации агентов находится «гедонистический опыт», т.е. стремление к переживанию удовольствия и снижению страданий (Канеман и Тверски, 2003). По этой причине Канеман и Тверски относят свою теорию к «гедонистической психофизике» (Канеман и Тверски, 2003). Б. Маккуиллин и Р. Сагден пишут, что Канеман провозглашает принцип «назад, к Бентаму», т.е. предлагает вернуться к счастью как фундаментальному *нормативному критерию* и отказаться от выявленных предпочтений как плохого *измерителя* счастья (McQuillin and Sugden, 2012). В этом смысле теория перспектив консервирует мотивационное ядро модели рациональности с упором на утилитаристские ценности счастья или удовольствия (Hands, 2008). На наш взгляд, это является проявлением этической ненейтральности данной теории, несмотря на ее безусловные эмпирические достижения, связанные с ограничением инструментальной рациональности.

1.2. Экономический империализм Г. Беккера

Вторым важным направлением развития принципа рациональности как максимизации является его универсализация, прежде всего в работах Г. Беккера. Беккер утверждает, что «...экономический подход предлагает плодотворную унифицированную схему для понимания всего человеческого поведения...», которое охватывает и неэкономические сферы: брак и деторождение, преступления и наказания, образование и др. (Беккер, 1993. С. 37–38; Беккер, 2003). В основе универсальной применимости экономического подхода лежат три предпосылки: 1) стремление к максимизации полезности или богатства агентом или группой (например, домохозяйством или фирмой); 2) стабильность предпочтений во времени и их схожесть у разных людей; 3) рыночная координация через цены (явные или теневые) (Беккер, 1993. С. 27).

Особого внимания заслуживают предпосылки о природе предпочтений. Беккер уточняет смысл утверждения об их стабильности следующим образом: «Эти глубинные предпочтения определяются через отношение людей к фундаментальным аспектам их жизни, таким как здоровье, престиж, чувственные наслаждения, доброжелательность или зависть, и отнюдь не всегда остаются стабильными, если иметь в виду рыночные товары и услуги» (Беккер, 1993. С. 27). По содержанию этот тезис означает, что человек не меняется коренным образом в течение жизни, например, не совершенствуется в нравственном отношении. Беккер ссылается на общие результаты теории экономического отбора и эволюции предпочтений, которую более подробно призваны изучать другие гуманитарные дисциплины. Учитывая их вклад, экономическая наука вправе принять предпочтения людей как заданные величины (Беккер, 1993. С. 37).

Второй и более сильной предпосылкой о предпочтениях можно считать утверждение Беккера об их *концептуальной однородности*. Он пишет: «К тому же экономический подход не проводит концептуального разграничения между решениями важными и малозначащими, скажем, такими, которые касаются вопросов жизни и смерти, с одной стороны, и выбором сорта кофе – с другой; или между решениями, пробуждающими, как полагают, сильные эмоции и эмоционально нейтральными (например, выбор супруга или планирование количества детей в противоположность покупке красок); или между решениями людей с неодинаковым достатком, образованием или социальным происхождением» (Беккер, 1993. С. 29). Это означает, что у любого индивида существует однородная шкала оценивания любых благ и состояний. Такая шкала предполагает наличие общего знаменателя, которым является единица полезности, неявно выражающая удовольствие или счастье. Характерно, что при обосновании данной предпосылки Беккер ссылается на И. Бентама и его тезис об исчислимости всех страстей (Беккер, 1993. С. 29–30). Хотя Беккер и не говорит о своей приверженности к гедонистической

трактовке мотивации, принципиальное устремление человека к собственной пользе или выгоде субъективного содержания, безусловно, предполагается в его теории. Этически значимой представляется не только центральная идея благополучия как конечной цели человеческой деятельности. Более значимым тезисом является принципиальная сравнимость любых благ, которая изначально исключает конфликтность моральных и рациональных аргументов – соображений долга и пользы. Говоря языком современной нормативной экономической теории, Беккер игнорирует проблему множественности предпочтений и их потенциальной конфликтности (Сен, 1996. С. 90–92; Хаусман и Макферсон, 2011. С. 145). Именно эта предпосылка концептуально позволяет Беккеру представить экономический подход как плодотворное средство в анализе столь разных областей, как, например, брак и покупка потребительских товаров.

Две иллюстрации этого принципа в теории Беккера особенно актуальны для вопросов нравственности. Первый пример касается поведения курильщика. Беккер считает, что человек продолжает курить только потому, что таковы его предпочтения. Курильщик сознательно готов пожертвовать частью своей предстоящей жизни ради субъективно более ценных для него вещей, таких как удовольствие от курения или сохранение напряженной работы (которая побуждает его к курению как снятию стресса) (Беккер, 1993. С. 31). Таким образом, Беккер предоставляет экономическое обоснование самоубийства, которое может происходить не внезапно, а постепенно (Беккер, 1993. С. 32). Если считать человеческую жизнь объективным благом, причем базовым и первостепенным (как полагали многие экономисты прошлого и современности), то возникает вопрос о границах применимости такой «универсальной» рациональности: где заканчивается субъективная рациональность и начинается субъективное безумие? Беккер настаивает на том, что таких границ нет и не может быть. Этическое значение любых проявлений индивидов было им опущено в изначальной предпосылке об однородности предпочтений.

Вторым популярным примером является объяснение альтруизма и любви с точки зрения экономического империализма. В анализе так называемого брачного рынка Беккер описывает любовь как определенный вид предпочтений любящего человека: благосостояние любимого им человека включается в его собственную функцию полезности (Беккер, 2003. С. 403). Это же справедливо для любых форм альтруизма. Иными словами, любое неэгоистическое поведение имеет рациональную основу и не может иметь своей целью ничто иное, кроме собственного благополучия. Вопрос о том, почему благополучие должно быть признано единственной конечной целью и тем самым исключать самостоятельное значение ценностей любви как жертвенности, свободы или деятельности, является этически нагруженным и неоднозначным. Нам представляется, что жесткость позиции Беккера проявляется именно в однотипной модели объяснения любых человеческих действий. Он не утверждает, что экономический подход на сегодняшний день может объяснить всю полноту явлений жизни, но связывает этот пробел лишь с его недостаточной эмпирической разработкой, а не концептуальной узостью.

Как это ни парадоксально, но в обеих разнонаправленных тенденциях разработки понятия рациональности наблюдается уход от проблемы этической нагруженности исключительной идеи благополучия или счастья (удовольствия). Следствием этого является отсутствие проблематизации соотношения между рациональным и моральным поведением. Рассуждая в терминах рабочей модели человека, рассмотренной в работе В. С. Автономова, можно сказать, что фактически в ходе эволюции экономической теории изменениям подверглись только *средства* – внутренние способности (расчет) и внешние ограничения (информация) (Автономов, 1993. С. 3–4). В подобном ключе А. Е. Шаститко пишет, что в ответ на критику модель рациональности корректирует свои ограничения, но не меняет метафизического жесткого ядра (Шаститко, 2006. С. 26).

1.3. Роль институционализма

Восприятие соотношения рациональности и морали в рамках современного институционализма существенно разнится в силу неоднородности данного научного направления.

Неоинституциональная экономическая теория, которая в большей степени созвучна мейнстриму экономической науки, рассматривает ценности, как и явления культуры в целом, в качестве экзогенных параметров, ограничивающих поведение агентов извне. Таким образом, модель экономической рациональности сохраняет свой стандартный вид в части целей, но корректируется в части средств. Как правило, речь идет об учете такого фактора, как трансакционные издержки, который является исчислимым и органично встраивается в модель расчета выгод и издержек (*Williamson, 1975*). Агент по-прежнему априори стремится к максимизации целевой функции, но исход этой процедуры корректируется извне влиянием институтов. Концептуально ценности в рамках данного подхода относятся к неформальным институтам (*Вольчик, 2016*), поэтому можно резюмировать, что моральные аргументы не влияют на цели, а лишь корректируют средства. С этой точки зрения, неоинституционализм подходит к осмыслению этики в основном инструментально, так же как поведенческая экономическая теория и экономический империализм, и не затрагивает мотивационного ядра модели рациональности.

В свою очередь, традиция старого институционализма, опирающаяся на теорию Т. Веблена, подходит к анализу институтов эволюционно, т.е. рассматривает их как эндогенные факторы, меняющиеся в историческом развитии самой культуры (*Веблен, 2006*). В соответствии с его современной версией институты представляют собой образцы поведения, которые предписываются обществом, но являются при этом результатом сознательных выборов в прошлом, а не просто заданным фактором (*Bush, 1987. P. 1076–1077*). При таком подходе в анализ включаются ценности, которые рассматриваются в качестве продукта культурной эволюции и поэтому называются социальными. Следовательно, ценности, которые задают стандарты оценки поведения, – поведенческие паттерны, регулируют его изнутри, т.е. формируют сами предпочтения индивидов (*Bush, 1987. P. 1077–1078*). В терминах рационального выбора это означает, что ценности могут влиять на сами цели, а не только на средства. Таким образом, максимизация перестает быть аксиомой и превращается в одну из возможных целей, которую может предпочесть индивид в соответствии с ценностями. Это согласуется с концепцией множественных предпочтений, которая является одним из современных вариантов расширения понятия рациональности и к рассмотрению которой мы перейдем в следующем параграфе.

2. Рациональность и моральные обязательства: попытки интеграции

Проблема соотношения моральных обязательств с рациональным выбором получила развитие в современной нормативной экономической теории. Речь идет о том, что теория полезности (рациональности) при своей обширности и гибкости не позволяет адекватно описать поведение, мотивированное нравственными соображениями (*Хаусман и Макферсон, 2011. С. 141–142; Сен, 1996. С. 64*). Если мораль не вписывается в характеристики предпочтений, возникает вопрос о том, можно ли считать моральные обязательства иррациональными проявлениями. Ответ на него зависит от «структуры внутренней мотивации», т.е. от самого масштаба рассмотрения рациональности (*Хаусман и Макферсон, 2011. С. 144–145*). В экономической литературе наметились два основных варианта соотношения морали и рациональности. Первый из них связан с системами множественных предпочтений, которые включают предпочтения высшего порядка (*Хаусман и Макферсон, 2011; Steele, 2004; Sugden, 1991*). Второй направлен на спецификацию собственно моральных действий, их качественное отличие от

соображений личной пользы или выгоды (Sen, 1977)³. В обоих случаях предполагается расширение стандартной модели рациональности, но во втором оно является более радикальным.

2.1. Множественные системы предпочтений

Еще в первой половине XX в. Ф. Найт писал о том, что человеческое поведение, в том числе экономическое, должно описываться с точки зрения трех уровней: 1) стремления реализовать «ценности», независимые от желаний, 2) намерения или желания как исходного «факта», 3) естественной причинности как объективных факторов среды (Найт, 2012. С. 126). Причем именно первый уровень является определяющим для всех остальных, поскольку оценка всегда предшествует желанию и принципиально независима от него. Естественная причинность является своего рода объективной поправкой к вектору поведения, определенному первыми двумя уровнями. Как мы видели, в эволюции понятия рациональности первый уровень рассмотрения поведения фактически исключался.

В философско-методологических работах экономистов последних десятилетий наметилась схожая тенденция к включению моральных принципов в анализ за счет рассмотрения двух типов рациональности – «практической» и «эпистемологической» (Bicchieri, 2009; Hands, 2008). Речь идет о том, чтобы разграничить два уровня в принятии решений, тем самым расширив общепринятую трактовку экономической рациональности. Первый уровень касается убеждений, в соответствии с которыми должны быть ранжированы предпочтения или намерения. Он предшествует действию и поэтому называется теоретическим или эпистемологическим. Здесь появляется простор для моральных принципов, которые отсеивают «правильные» желания и намерения от «неправильных». Такие принципы более устойчивы во времени, чем желания или предпочтения, поэтому некоторые авторы называют их «метапредпочтениями» (Steele, 2004; Sugden, 2004; Sen, 1977). Второй уровень рациональности регулирует выбор действий в соответствии с предпочтениями, которые воспринимаются как заданные величины – что и получило развитие в стандартной экономической теории. Также можно провести аналогию двух указанных уровней рациональности, соответственно, с кантианским и юмианским подходами (Sugden, 1991). Согласно Д. Юму, действие не может определяться ничем иным, кроме желания, тогда как в теории И. Канта решающим свойством рациональности является, напротив, действие в соответствии с моральным законом, безотносительно желаний (Sugden, 1991). Различные интерпретации двух типов рациональности представлены в сравнительной таблице (табл. 1).

Таблица 1

Два типа рациональности

Представители соответствующих подходов	1. Экономическая рациональность	2. Рациональность с учетом ценностей
Д. Хэндс, К. Биччери	«Практическая» – рациональность действий	«Эпистемологическая» или «теоретическая» – рациональность убеждений
Р. Сагден	Юмианская	Кантианская
А. Сен, Г. Стил	Рациональные предпочтения определяют действия	«Метапредпочтения» определяют рациональность предпочтения

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы: (Bicchieri, 2009; Hands, 2008; Sen, 1977; Sugden, 1991; Steele, 2004).

³ Эта традиция восходит к работам крупнейших философов-экономистов прошлого в области этики, таких как Дж. Локк, А. Смит, Дж. С. Милль, Ф. Найт.

Заметим, что среди этих же авторов встречается и критика концепции «метаранжирования» (Sugden, 2004). Так, Р. Сагден характеризует концепцию двухуровневой рациональности как излишнее морализаторство, которое не имеет отношения к типичному экономическому решению, например, выбору автомобиля (Sugden, 2004). На наш взгляд, такая этическая «надстройка» над стандартной моделью рациональности представляется более актуальной для расширенной сферы применения, в том числе и за пределами традиционно экономических областей (демография, политика, преступность и пр.). В этом смысле ее можно считать скорее концептуальным ответом «экономическому империализму» Беккера, чем стандартной теории. При этом Д. Хаусман и М. Макферсон считают, что множественные системы предпочтений не меняют общей логики теории полезности, а лишь переносят ее инструментарий на «высший» уровень мотивации (Хаусман и Макферсон, 2011. С. 145).

В рамках подхода к *расширению масштаба* рассмотрения рациональности стоит упомянуть концепции, рассмотренные в известной работе П. Козловски «Принципы этической экономики». Козловски пишет о том, что включение в анализ этических соображений возможно за счет рассмотрения максимизации в разном масштабе – как в пространстве (масштаб своего «я»), так и во времени (локальная, региональная, глобальная) (Козловски, 1999. С. 61–63). Первый подход представляет этический выбор в связи с «масштабом» личности, отождествляющей свои границы с интересами всеобщего, т.е. квалифицирующего интересы каждого участника как свои собственные. Это переформулирует кантианский принцип категорического императива, гласящего, что максима индивидуального действия должна соответствовать возможности ее обобщения до всеобщего закона природы. Кроме того, расширение объекта максимизации можно также представить в удлинении того временного отрезка, в рамках которого максимизация собственного интереса обретает значимость. Моральная ориентация поведения может проявляться в отказе от непосредственного удовлетворения побуждения в пользу отложенных результатов (Козловски, 1999. С. 57–61). С этой точки зрения индивидуально экономический, этический и религиозный подходы к поведению могут быть осмыслены в терминах собственного интереса как локальная, «региональная» и глобальная максимизация в зависимости от пространственного и временного масштаба ее объекта (Козловски, 1999. С. 65–66). Это дает концептуальную возможность непротиворечивого объединения аргументов экономической целесообразности и моральных категорий вокруг проблемы рациональности.

2.2. «Симпатия» и «обязательство» по А. Сену

Сен концентрируется на том, чтобы провести *качественное* различие между рациональным поведением, основанным на соображениях личной выгоды, и собственно моральным поведением. Это тождественно решению вопроса о том, является ли расширенный подход к максимизации, предложенный Беккером, действительно универсальным и всеобъемлющим. Как показал Беккер, альтруизм может быть объяснен в рамках логики индивидуального благосостояния или полезности. Сен рассматривает различные виды неэгоистического поведения с точки зрения преобладания в них одного из мотивов – «симпатии» или «обязательства» (Sen, 1977; Сен, 2016. С. 257). Мотив симпатии предполагает, что положение других влияет на благосостояние индивида, в том числе его ощущения удовольствия или страдания (Сен, 2016. С. 257–258). Например, горе других людей причиняет боль и страдания индивиду, т.е. ухудшает его самоощущение. Действия, мотивированные обязательством, напротив, направлены на реализацию целей, отличных от собственных интересов, поэтому они игнорируются даже широкой версией рациональности Беккера (Сен, 2016. С. 257–258). Обязательство, по Сену, может принимать две формы: преследование

самодостаточной цели, отличной от собственного благополучия (например, борьба с несправедливостью в мире), или исполнение правил пристойного поведения, которые ограничивают собственные интересы (Сен, 2016. С. 261).

В целом выделение двух качественно разных мотивов как моральных оснований действий, перекликается с концепциями наиболее авторитетных моральных философов и экономистов прошлого. Так, А. Смит считал, что водораздел между истинной добродетелью (включая самоограничение) и просто выполнением минимальных требований общества проходит, соответственно, в ориентации личности на голос «беспристрастного наблюдателя» (совесть) или симпатию (реакцию окружающих) (Смит, 1997. С. 142, 257). Среди классических утилитаристов XIX в. наметился водораздел позиций. В концепции И. Бентама любые неэгоистические мотивы, включая благожелательность, благочестие, дружбу, проходят через призму собственного удовольствия, т.е. в целом соответствуют принципу «симпатии» (Бентам, 1998. С. 48–49, 70). Дж. С. Милль, констатируя счастье конечной индивидуальной целью, в то же время допускает действия, которыми руководит и прямой отказ от собственного счастья в пользу счастья других (идеал самопожертвования) (Милль, 2013. С. 75). Такая жертва трактуется им не в духе Бентама как своеобразный тип личного удовольствия, а скорее как самостоятельная ценность – наиболее полная реализация всеобщего принципа полезности (Милль, 2013. С. 77).

Сравнительный анализ двух видов неэгоистической мотивации по Сену с их историческими параллелями представлен в виде таблицы (табл. 2).

Таблица 2

Два вида неэгоистического поведения в концепции А. Сена

Исторические параллели	«Симпатия»	«Обязательство»
Связь с предпосылкой о поиске личной выгоды	Положение других влияет на собственное благосостояние	Выбор не связан с личным благосостоянием
Соответствие общепринятому понятию рациональности	+	–
Современные авторы, разделяющие данные подходы	Г. Беккер	А. Сен
Утилитаристы, разделяющие данные подходы	И. Бентам	Дж. С. Милль
Соответствие понятий у А. Смита	Симпатия как сильнейшая из страстей	«Беспристрастный наблюдатель» или совесть
Соответствующие основания социальной справедливости, по А. Сену	Взаимная выгода	«Обязательство силы»

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы: (Сен, 1977; Сен, 2016. С. 255–261, 270–275; Беккер, 1993, 2003; Смит, 1997; Бентам, 1998; Милль, 2013).

Сен предлагает расширить трактовку рациональности, включив в него мотив «обязательства». Таким образом, рациональность, по Сену, определяется «...разумным рассуждением, которое мы можем рефлексивно отстоять...» (Сен, 2016. С. 262). Характерно, что при такой трактовке допускаются самые разные формы разумного поведения, среди которых необязательно должно существовать единство. Переход от жестких и унифицированных требований рациональности к множественным «разумным основаниям» (Сен, 2016. С. 247) является доминантой методологической и философской позиции Сена и играет ключевую роль в последующем обсуждении проблем общественной координации.

3. Общественная координация: рациональные и моральные основания

Анализ рациональности, с точки зрения внутренней координации различных мотивов, находит отражение и в подходах к внешней координации экономических интересов в обществе. Взаимосвязь двух уровней проблемы координации обусловлена выбором общей методологической, а также этической позиции.

В целом в (нормативной) экономической теории XX – начала XXI в. наблюдается движение от однозначных стандартов рыночной эффективности к сложным дискуссиям о распределительной справедливости (Божар, 2016. С. 417). В связи с этим современные нормативные дискуссии концентрируются на поиске оснований, на которых должно строиться этически приемлемое социально-экономическое взаимодействие. На этом этапе наметился содержательный водораздел на два направления, обозначенный так Сеном: «велферизм» (welfarism) и «поствелферизм» (non-welfarism) (Mongin, 2006). Он обусловлен решением вопроса о том, является ли благосостояние (благополучие) единственным приемлемым мотивом индивидуальных действий.

3.1. Основания социальной справедливости: взаимная выгода или «обязательство силы»?

Проведенное Сеном различие на уровне индивидуальной мотивации между симпатией и обязательством находит отражение и в основаниях социальной справедливости (см. табл. 2) – «благоразумии» (взаимной выгоде) или «обязательстве силы» (беспристрастности), соответственно (Сен, 2016, с. 270–275). Благоразумие подразумевает, что агенты руководствуются логикой пользы и прибегают к сотрудничеству с другими исходя из взаимной выгоды. Это является общепринятым этическим основанием рыночного обмена, берущим свое начало еще в работах Смита (прежде всего, в «Теории нравственных чувств»). Взаимовыгодная кооперация, по Сену, поддерживается, во-первых, принятыми договорами, во-вторых, социальными нормами (Сен, 2016. С. 272)⁴.

Вторым, более специфическим основанием справедливости, предложенным Сеном, является «обязательство силы». В отличие от взаимной выгоды, которая опирается на симметрию и взаимность, обязательство силы означает обязанность, вытекающую из асимметрии силы (Сен, 2016. С. 277). Речь идет, например, об обязанности матери к ребенку. В более общем смысле это случай, когда сильнейший агент может действовать на благо более слабого, тем самым увеличивая общую справедливость в мире (Сен, 2016. С. 275). В этой способности сильного нет жесткого долженствования, но оно может быть достаточным основанием для реализации справедливости в таком ключе. Можно провести параллель между «обязанностью силы», по Сену, и добродетелью великодушия (благосклонности), которая занимала высший ранг в ценностной иерархии Смита и не имела при этом характера обязательного для всех морального требования (Смит, 1997. С. 256–257). Однако в «Богатстве народов» Смит фактически сделал выбор в пользу взаимовыгодного рыночного обмена, основанного на симпатии, чем определил доминирующий подход к проблемам общественной координации (Keppler, 2010). Сен, напротив, сохраняет значение обоих оснований при переходе на социальный уровень, в анализе проблем справедливости и равенства.

По отношению к экономической логике, основанной на благоразумии, обязательство силы представляет собой автономный этический аргумент. Здесь открывается пространство для самостоятельной роли этики в вопросах социальной справедливости. Фундаментально этот аргумент строится на беспристрастности как основании справедливости. Речь идет об ориентации на всеобщее благо (в противовес своему собственному), т.е. подразумевается уважение к некоему универсальному закону,

⁴ В разработке механизмов такой кооперации большую роль сыграла школа нового институционализма в экономической теории.

если говорить в терминах Канта⁵. Однако вслед за этим может возникнуть вопрос о содержании такого закона, т.е. о приемлемости той или иной абсолютной этики. Сен, так же как ранее Найт и большинство современных экономистов, занимает позицию принципиальной множественности и неопределенности абсолютных оснований этики. Они приверженцы «относительно» абсолютных оснований (Найт, 2009. С. 49).

Наиболее разработанным в экономической теории основанием социальной координации, в том числе справедливости, остается *благоразумие*. В его разработке наметились две неравноправные тенденции. Одна предлагает *этическое оправдание рынка* через анализ ценностей, которые продуцирует рыночная система конкуренции. Это попытка реабилитации ценностного подхода к рынку А. Смита. Более популярной является вторая тенденция в рамках теории игр и теории общественного выбора. Это разработка инструментальных доводов о том, чем мораль может быть полезна самой экономической теории. Концептуально это течение называют *контрактуализмом* (Хаусман и Макферсон, 2011. С. 184). В рамках этой традиции, идущей от Т. Гоббса, этика рассматривается как инструмент достижения мирного существования общества или обеспечения той или иной версии «общественного договора».

3.2. Моральное оправдание экономического мейнстрима: «рыночные» добродетели

В рамках первого направления, которое только пробивает себе дорогу, весьма примечательна статья Л. Бруни и Р. Сагдена «Восстановление этики добродетелей для экономической теории» (2013). Авторы задаются целью реконструировать «затонувшее течение» этики добродетелей в экономической науке, опираясь на подход Аристотеля, тем самым представив моральное оправдание последней (Bruni and Sugden, 2013). Аристотель определяет добродетели как необходимые черты правильного морального характера относительно целей отдельных сфер жизни (здоровье – в медицине, мужество – в войне и т.д.), причем их собственная ценность проявляется в увеличении счастья или «процветания» (эвдемонии) (Bruni and Sugden, 2013). Бруни и Сагден оспаривают два критических аргумента в адрес рыночной системы: 1) действия на рынке не автономны – они происходят по принуждению; 2) эти действия полезны для чего-то другого, а не сами по себе (внешняя мотивация) (Bruni and Sugden, 2013). Они пишут, что экономическая литература свидетельствует о невозможности увязать автономию и внутреннюю мотивацию (не «загрязнив» ее рынком), с одной стороны, и рыночные отношения с их поиском выгоды, с другой (Bruni and Sugden, 2013). Например, в экономической теории некорректно рассматривать внутреннюю мотивацию как жертвенность – готовность согласиться на более низкую зарплату (по сравнению с эффективной), поскольку это оправдывает эксплуатацию (Bruni and Sugden, 2013). Примеры официантов, профессоров показывают, что в этих профессиях одна из сторон обмена остается в зависимости от другой, поскольку оплата их труда не связана напрямую с их усилиями и достижениями (Bruni and Sugden, 2013). Следовательно, чтобы корректно представить этическое оправдание рынка, необходимо рассматривать его как *деятельность* в ее собственном внутреннем смысле. Смысл (или *telos*) рынка состоит во взаимной выгоде от свободных сделок, которые ценны, поскольку желаемы (1), удовлетворяют предпочтения (2), увеличивают богатство (3) и выражают свободу выбора (4) (Bruni and Sugden, 2013). Так как в основе этики добродетелей лежит процветание, ценности, порождаемые рыночной координацией, следует рассматривать с точки зрения акцента на взаимность, а не самопожертвование. Бруни и Сагден приводят целый список «рыночных» добродетелей, которые противостоят стереотипным

⁵ В этом смысле можно считать подход Козловски к увеличению «масштаба» личности-максимизатора (до уровня заинтересованности в соблюдении всеобщего закона) *промежуточным* – между концепциями множественных предпочтений (1) и моральных обязательств (2).

негативным представлениям и видам несправедливости, характерным для отсутствия рыночного механизма (*Bruni and Sugden, 2013*): 1) универсальность (содружество среди равных – в противовес предвзятости); 2) предприимчивость производителей и чуткость потребителей; 3) уважение к вкусам торгового партнера; 4) доверие и благонадежность; 5) принятие конкуренции (в противовес ее нарушениям); 6) самопомощь (независимость от благоволения других); 7) стоицизм по поводу награды (отсутствие связи наград и заслуг)⁶; 8) отсутствие враждебности (акцент на общий выигрыш, а не игру с нулевой суммой). Они не являются абсолютными, т.е. не исключают других добродетелей и могут даже им противоречить, что коррелирует с обозначенной выше тенденцией к плюрализму этических оснований (*Bruni and Sugden, 2013*).

3.3. Мораль как инструмент экономической эффективности

Второе направление получило развитие в рамках теории игр и теории общественного выбора, где этические правила анализировались с инструментальной точки зрения. Для многих исследователей именно эти разработки стали отправной точкой в исследовании взаимодействия этики и экономики. В теории игр была сформулирована наиболее известная этически значимая проблема – «дилемма заключенного». Она актуализирует старую проблему, известную со времен Гоббса, – неэффективность индивидуальной стратегии.

Смысл дилеммы кратко можно охарактеризовать так: в ситуации неопределенности относительно действий других агентов следование всех участников индивидуальной стратегии (ориентированной на личную цель) может приводить к худшим индивидуальным последствиям (большим потерям) по сравнению с кооперативной стратегией (ориентированной на иные цели) (*Сен, 1996. С. 115*). При этом наибольший выигрыш отдельного участника возможен при следовании кооперативной стратегии всех, кроме него⁷. Таким образом, «дилемма заключенного», выявляя экономическую несостоятельность преследования личной цели, открывает возможности для включения в анализ этических аспектов принятия решений, таких как следование долгу, правилам. В этой связи вариантом решения дилеммы может служить упомянутый выше подход П. Козловски к расширению масштаба максимизации. Наиболее общим критерием, выделяющим специфику этической максимизации на фоне экономической, является именно удлинение временной перспективы, в которой мыслит себя субъект. Как показала теория игр, при условии конечного числа игр одно лишь предпочтение будущего перед настоящим может оказаться недостаточной гарантией систематического выбора кооперативной стратегии, поскольку отложенный выигрыш рано или поздно должен будет реализоваться за счет перехода к индивидуальной стратегии. Примечательно, что только религиозный взгляд, предполагающий «вечную жизнь», полностью снимает эту проблему, выводя горизонт максимизации за пределы временного существования человека (*Козловски, 1999. С. 59*).

Таким образом, в традиции контрактуализма в прагматическом ключе встает вопрос о ценности доверия как гарантий следования кооперативной стратегии. Из осознания этой проблемы гарантий делается и иной вывод – о необходимости разделения сфер влияния этики и экономической логики выгоды. Дж. Бьюкенен предлагает в качестве критерия разграничения этих сфер принять критерий масштаба группы, в которой действует индивид (*Бьюкенен, 2011. С. 99–100*). Дилемма заключенных служила примером малой группы, в которой этические нормы помогали бы преодолеть недоверие за счет расширения временного горизонта взаимодействия (*Бьюкенен,*

⁶ По мнению авторов статьи, богатство или доход на рынке не может рассматриваться как награда за упражнение в «рыночной» добродетели.

⁷ Соответственно наименьший выигрыш будет получен в обратной ситуации исключительно собственного следования кооперативной стратегии.

2011. С. 103). В больших группах ситуация противоположная, поскольку повторное взаимодействие не способно повлиять на результат (Бьюкенен, 2011. С. 103). При переходе от малой к большой группе разумный индивид всегда откажется от морального долга в пользу частной выгоды, так как он не может контролировать действия других, а действовать «морально» в одиночку оказывается слишком затратным (Бьюкенен, 2011. С. 103–104). Поэтому если в малой группе преобладают осознанные действия на основе моральных соображений, то в большой группе индивид принимает действия других как естественную среду. Следовательно, для рыночной экономики эффективнее большие группы, в которых действует совершенная конкуренция, поскольку правила не должны различаться для разных подгрупп – продавцов и покупателей; с точки зрения этики, напротив, малые группы более приемлемы, поскольку создают больше стимулов для следования моральному закону и возможностей для контроля других участников (Бьюкенен, 2011. С. 108).

Из своих рассуждений Бьюкенен делает весьма неожиданный вывод: «с течением времени пространство для индивидуалистического, независимого этического выбора должно быть сужено. Поскольку индивиды все в большей степени сталкиваются с дилеммой большой группы в области этики, создается логическое основание для использования *государственно-политического механизма*, способного реально изменить правила и установить стандарты поведения, общие для всех индивидов» (Бьюкенен, 2011. С. 110). Таким образом, он подводит к мысли о необходимости определенной формы конструктивизма – навязывания коллективной властью общих правил поведения, которые восполнят невозможность придерживаться этической стратегии индивидуально. Однако в связи с этой задачей он формулирует концептуальный вопрос, отражающий основную дилемму нормативной экономической теории: «каково приемлемое соотношение между большей *свободой выбора*, которая обеспечивает индивиду независимые этические принципы, и большей *социальной «эффективностью»*, которая вероятно может возникнуть в условиях законодательно установленных и навязанных общих стандартов поведения?»⁸ (Бьюкенен, 2011. С. 110). Заметим, что Бьюкенен исходит из логики личной выгоды и на этом основании приходит к выводу о необходимости передачи функций автономной этики (в силу ее неосуществимости) установленным «сверху» институтам.

Итоговая взаимосвязь моральных аргументов, рациональности и модели общественной координации представлена в табл. 3. Смена двух этапов в нормативной экономической теории – «велферизма» и «поствелферизма», отражает два основных варианта этой взаимосвязи (см. табл. 3).

Таблица 3

**Взаимосвязь этических оснований, рациональности
и общественной координации в нормативных дискуссиях XX – начала XXI в.**

Этическое основание	«Велферизм» (1 этап)	«Пост-велферизм» (2 этап)
1. Рациональность и мораль	Нет конфликта: польза поглощает мораль	Есть конфликт: польза versus обязательство
1.1. Философско-этические основания социальной справедливости	Унифицированные (взаимная выгода)	Множественные (взаимная выгода и «обязательства силы»)
1.2. Приоритетные проблемы в общественной координации	Эффективность	Распределение
1.3. Формы общественной координации	Эволюционная (рыночная)	Эволюционная (рыночная) с конструктивистскими элементами (перераспределением)

Источник: составлено автором.

⁸ «Независимость этических принципов» индивида, по Бьюкенену, как раз означает возможность каждого поступать не только морально, но и исходя из своей собственной выгоды, т.е. принимать абсолютно произвольные принципы поведения.

Выводы

Таким образом, проблема соотношения рациональности и морали имеет прямое отражение (приложение) в вопросах социальной справедливости и тем самым в определении способа общественной координации. Трактовка рационального поведения с точки зрения единственного мотива *благополучия* (включая неэгоистические мотивы) предполагает благоразумие (взаимную выгоду) в качестве основания экономической координации. Это характерно, помимо стандартной экономической теории, и для поведенческой экономики, и для империализма Беккера. Следовательно, свободная рыночная модель взаимодействия интересов наилучшим образом соответствует реализации данных ценностей и мотивов. Ключевой практической задачей становится повышение *эффективности рынка* во имя роста «общего пирога», который подразумевает количественный прирост индивидуального благосостояния.

Напротив, методологический плюрализм, который допускает «разумность» мотивов, не связанных с личным благосостоянием, т.е. реализацию *автономных ценностей*, предполагает также и выход за пределы логики выгоды в социальном взаимодействии. Основание беспристрастности (заинтересованность во всеобщей выгоде), которое реализуется в обязательстве сильной стороны по отношению к слабой, предполагает широкий масштаб перераспределительных мер. Как показал Бьюкенен, если мы хотим проводить в жизнь самостоятельные этические ценности, мы должны признать необходимость более *конструктивистского* подхода к устройству общества и экономики.

С точки зрения оснований общественной координации первый подход можно условно назвать «рациональным», второй – «моральным». Несмотря на доминирование в экономической теории первого подхода, в последние десятилетия популярность второго неизменно росла, что выразилось в развитии поствелферистских теорий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Автономов В. С. (1993). Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука.
- Беккер Г. (1993). Экономический анализ и человеческое поведение // *THESIS*, вып. 1, с. 24–40.
- Беккер Г. (2003). Человеческое поведение. Экономический подход. М.: ГУ ВШЭ.
- Бентам И. (1998). Введение в основания нравственности и законодательства. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН).
- Божар А. (2016). История нормативной экономической теории. Экономическая теория благосостояния, теория общественного выбора и экономические теории справедливости // *Экономическая теория в историческом развитии: взгляд из Франции и России: Монография / Под общ. ред. А. Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, с. 388–443.*
- Бьюкенен Д. М. (2011). Этические правила, ожидаемые оценки и большие группы // *Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания / Редкол.: Я. И. Кузьминов (гл. ред.), В. С. Автономов (зам. гл. ред.), О. И. Ананьин и др.; НИУ Высшая школа экономики. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, с. 90–111.*
- Веблен Т. (2006). Почему экономика не является эволюционной дисциплиной? // *TERRA ECONOMICUS*, т. 4, № 2, с. 99–111.
- Вольчик В. В. (2016). Культура, поведенческие паттерны и индуктивное мышление // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, т. 8, № 4, с. 28–39.
- Канеман Д. и Тверски А. (2003). Рациональный выбор, ценности и фреймы // *Психологический журнал*, т. 24, № 4, с. 31–42.
- Канеман Д., Словик П. и Тверски А. (2005). Принятие решений в неопределенности. Правила и предубеждения. М.: Гуманитарный центр.
- Козловски П. (1999). Принципы этической экономики. СПб.: Экономическая школа.

- Милль Дж. С.* (2013). Утилитаризм. Ростов н/Д.: Донской издательский дом.
- Найт Ф.* (2009). Этика конкуренции. М.: ЭКОМ.
- Найт Ф.* (2012). Экономика и человеческая деятельность // *Философия экономики. Антология* / Под ред. Хаусмана Д. М.: Изд-во Института Гайдара, с. 124–133.
- Сен А.* (1996). Об этике и экономике. М.: Наука.
- Сен А.* (2016). Идея справедливости. М.: Изд-во Института Гайдара: + Фонд «Либеральная Миссия».
- Смит А.* (1997). Теория нравственных чувств. М.: Республика.
- Хаусман Д. М. и Макферсон М. С.* (2011). Серьезное отношение к этике: экономическая теория и современная моральная философия // *Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания* / Редкол.: Я. И. Кузьминов (гл. ред.), В. С. Автономов (зам. гл. ред.), О. И. Ананьин и др.; НИУ Высшая школа экономики. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, с. 112–234.
- Хаусман Д. М. и Макферсон М. С.* (2012). Философские основания магистрального направления нормативной экономики // *Философия экономики. Антология* / Под ред. Д. Хаусмана; пер. с англ. М.: Изд-во Института Гайдара, с. 269–300.
- Фридман М.* (1994). Методология позитивной экономической науки // *THESIS*, вып. 4, с. 20–52.
- Шаститко А. Е.* (1998). Модели рационального экономического поведения человека // *Вопросы экономики*, № 5, с. 53–67.
- Шаститко А. Е.* (2006). Модели человека в экономической теории. М.: ИНФРА-М.
- Backhouse R. E.* (2008). Methodology of economics. The New Palgrave Dictionary of Economics. Second Edition. Eds. S. N. Durlauf and L. E. Blume. N.Y.: Palgrave Macmillan.
- Bicchieri C.* (2009). Rationality and indeterminacy. The Oxford Handbook of Philosophy of Economics. Ed. By D. Ross and H. Kincaid.
- Blume L. E. and Easley D.* (2008). Rationality. The New Palgrave Dictionary of Economics. Second Edition. Eds. S. N. Durlauf and L. E. Blume. N.Y.: Palgrave Macmillan.
- Bruni L. and Sugden R.* (2013). Reclaiming Virtue Ethics for Economics // *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, no. 4, pp. 141–163.
- Bush P. D.* (1987). The Theory of Institutional Change // *Journal of Economic Issues*, vol. 21, no. 3, pp. 1075–1116.
- Hands D. W.* (2008). Philosophy and economics. The New Palgrave Dictionary of Economics. Second Edition. Eds. S. N. Durlauf and L. E. Blume. N.Y.: Palgrave Macmillan.
- Keppler J. H.* (2010). Adam Smith and the economy of the passions. N.Y., Abingdon: Routledge.
- McQuillin B. and Sugden R.* (2012). Reconciling normative and behavioural economics: the problems to be solved // *Social Choice and Welfare*, vol. 38, no. 4, pp. 553–567.
- Mongin P.* (2006). A concept of progress for normative economics // *Economics and Philosophy*, vol. 22, no. 1, pp. 19–54.
- Sen A. K.* (1977). Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory // *Philosophy and Public Affairs*, no. 6, pp. 317–344.
- Steele G. R.* (2004). Understanding economic man: psychology, rationality, and values // *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 63, no. 5, pp. 1021–1055.
- Sugden R.* (1991). Rational choice: a survey of contributions from economics and philosophy // *Economic Journal*, vol. 101, no. 407, pp. 751–785.
- Sugden R.* (2004). The opportunity criterion: Consumer sovereignty without the assumption of coherent preferences // *American Economic Review*, vol. 94, no. 4, pp. 1014–1033.
- Williamson O. E.* (1975). Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. N.Y.: The Free Press.

REFERENCES

- Avtonomov V. S. (1993). The human in the mirror of economics. Moscow, Science Publ. (In Russian).
- Backhouse R. E. (2008). Methodology of economics. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Second Edition. Eds. S. N. Durlauf and L. E. Blume. N.Y.: Palgrave Macmillan.
- Baujard A. History of normative economics. Welfare economics, theory of social choice and economic theories of justice. Economics in its historical development: The view from France and Russia / Ed. by A. G. Hudokormov. M.: INFRA-M, pp. 388–443. (In Russian).
- Becker G. (1993). Economic analysis and human behavior. *THESIS*, vol. 1, pp. 24–40. (In Russian.)
- Becker G. (2003). Human behavior. An economic approach. M.: Publ. house of SU HSE. (In Russian).
- Bentham J. (1998). An introduction to the principals of morals and legislation. M.: Russian Political Encyclopedia (ROSSPEN). (In Russian.)
- Bicchieri C. (2009). Rationality and indeterminacy. *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*. Ed. By D. Ross and H. Kincaid.
- Blume L. E. and Easley D. (2008). Rationality. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Second Edition. Eds. S. N. Durlauf and L. E. Blume. N.Y.: Palgrave Macmillan.
- Bruni L. and Sugden R. (2013). Reclaiming Virtue Ethics for Economics. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, no. 4, pp. 141–163.
- Buchanan J. M. (2011). Ethical rules, expected values and large numbers. Origins: sociocultural environment of economic activity and economic cognition. Ed. By Y. I. Kuzminov, V. S. Avtonomov, O. I. Ananyin; National Research University “Higher School of Economics”. M.: Publ. house of HSE, pp. 90–111. (In Russian).
- Bush P. D. (1987). The Theory of Institutional Change. *Journal of Economic Issues*, vol. 21, no. 3, pp. 1075–1116.
- Fridman M. (1994). The methodology of positive economics. *THESIS*, vol. 4, pp. 20–52. (In Russian).
- Hands D. W. (2008). Philosophy and economics. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Second Edition. Eds. S. N. Durlauf and L. E. Blume. N.Y.: Palgrave Macmillan.
- Hausman D. M. and McPherson M. S. (2011). Taking ethics seriously: economics and contemporary moral philosophy. Origins: sociocultural environment of economic activity and economic cognition. Ed. By Y. I. Kuzminov, V. S. Avtonomov, O. I. Ananyin. National Research University “Higher School of Economics”. M.: Publ. house of HSE, pp. 112–234. (In Russian).
- Hausman D. M. and McPherson M. S. (2012). Philosophical foundations of mainstream normative economics. The philosophy of economics. An anthology. Ed. By D. Hausman. M.: Gaydar Institute, pp. 269–300. (In Russian).
- Kahneman D. and Tverski A. (2003). Rational choice, values and frames. *Psychological journal*, vol. 24, no. 4, pp. 31–42. (In Russian).
- Kahneman D., Slovic P. and Tverski A. (2005). Decision making under uncertainty. Rules and prejudices. Moscow, Humanitarian center. (In Russian).
- Keppler J. H. (2010). Adam Smith and the economy of the passions. N.Y., Abingdon: Routledge.
- Knight F. (2009). Ethics of competition. M.: EKOM. (In Russian).
- Knight F. (2012). Economics and human activity. *The philosophy of economics. An anthology*. Ed. by D. Hausman. M.: Gaydar Institute. (In Russian.)
- Kozlovski P. (1999). Principals of ethical economy. St.-Petersburg: The economic School. (In Russian).
- McQuillin B. and Sugden R. (2012). Reconciling normative and behavioural economics: the problems to be solved. *Social Choice and Welfare*, vol. 38, no. 4, pp. 553–567.

- Mill J. S. (2013). Utilitarianism. Rostov-on-don: Donskoy publ. house. (In Russian).
- Mongin P. (2006). A concept of progress for normative economics. *Economics and Philosophy*, vol. 22, no. 1, pp. 19–54.
- Sen A.K. (1977). Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy and Public Affairs*, no. 6, pp. 317–344.
- Sen A. (1996). On ethics and economics. M.: Science Publ. (In Russian).
- Sen A. (2016). The idea of justice. M.: Gaydar Institute Publ.; Fund “Liberal Mission”. (In Russian).
- Shastitko A. E. (1998). The models of rational economic behavior. *Economic questions*, no. 5, pp. 53–67. (In Russian).
- Shastitko A. E. (2006). The human models in economics. M.: INFRA-M. (In Russian).
- Smith A. (1997). Theory of moral sentiments. M.: Respublika. (In Russian.)
- Steele G. R. (2004). Understanding economic man: psychology, rationality, and values. *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 63, no. 5, pp. 1021–1055.
- Sugden R. (1991). Rational choice: a survey of contributions from economics and philosophy. *Economic Journal*, vol. 101, no. 407, pp. 751–785.
- Sugden R. (2004). The opportunity criterion: Consumer sovereignty without the assumption of coherent preferences. *American Economic Review*, vol. 94, no. 4, pp. 1014–1033.
- Veblen T. (2006). Why is economics not an evolutionary science? *TERRA ECONOMICUS*, vol. 4, no. 2, pp. 99–111. (In Russian).
- Volchik V. V. (2016). Culture, behavioral patterns and inductive reasoning. *Journal of Institutional Studies*, vol. 8, no. 4, pp. 28–39. (In Russian).
- Williamson O. E. (1975). Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. N.Y.: The Free Press.

ДАЧА В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

РОЗМАЙНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургская школа экономики и менеджмента
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»,
Санкт-Петербургский государственный университет,
e-mail: irozmain@yandex.ru;*

ЛОЖНИКОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА,

*доктор экономических наук, профессор,
Институт экономики и менеджмента
Национального исследовательского
Томского государственного университета,
e-mail: tfg@mail.ru;*

КИЧКО НАТАЛЬЯ ИВАНОВНА,

*директор аудиторской компании «СТКМ Аудит»,
e-mail: tfg@mail.ru;*

ХЛОПЦОВ ДМИТРИЙ МИХАЙЛОВИЧ,

*доктор экономических наук,
Институт экономики и менеджмента
Национального исследовательского
Томского государственного университета,
e-mail: tfg@mail.ru*

В данной работе делается попытка исследовать феномен дачи в России с точки зрения институционального подхода в духе Д. Норта. Авторы анализируют, как дачи стали массовым явлением в позднем СССР и как экономическая и социальная роль дач стала повышаться в постсоветский период. Проанализирована специфика дезурбанизации постсоветской России с большим вовлечением горожан в сельский или «дачный» образ жизни. Показано, как «дачеизация» была связана с развитием семейно-кланового капитализма. Экономическая роль дач в постсоветской России подтверждена обширными статистическими данными. Эти данные демонстрируют, что в России дачи играют роль источника производства продуктов питания, а не места для отдыха и развлечений. Сделан вывод о том, что явный приоритет модели органического сельского хозяйства в дачных хозяйствах России есть решение проблемы, ранее описанной одним из авторов статьи (снижение качества товаров и услуг в условиях рыночной экономики), а также имеет фундаментальное научное обоснование в работах Д. И. Менделеева. С точки зрения авторов, в ближайшем будущем дачи сохраняют свое важное институциональное значение для россиян.

Ключевые слова: дача; институциональные изменения; институты; дезурбанизация; постсоветская Россия.

DACHA IN POST-SOVIET RUSSIA: INSTITUTIONAL ANALYSIS

ROZMAINSKY IVAN V.,

*National Research University Higher School of Economics,
Faculty of Liberal Arts and Sciences of the Saint Petersburg State University,
e-mail: irozmain@yandex.ru;*

LOZHNIKOVA ANNA V.,

*Tomsk State University,
e-mail: tfg@mail.ru;*

KICHKO NATALIA I.,

*Director of audit company «STKM Audit», Tomsk,
e-mail: tfg@mail.ru;*

KHLOPTSOV DMITRIY M.,

*Tomsk State University,
e-mail: tfg@mail.ru*

This paper tries to analyze the phenomenon of «dacha» according to D. North's approach to institutions. The authors explore how dacha has become mass phenomenon in the late USSR, and how social and economic role of dacha increased in the Post-Soviet period. The specific features of the Post-Soviet Russia's deurbanization has been studied. In particular, these features include large engagements of citizens in the rural way of life associated with dacha. It is shown how «dacha-ization» attributed to the crony capitalism. The economic role of dacha in Post-Soviet Russia is confirmed by comprehensive statistics, in particular. These data show that in Russia dacha serves rather as the source of food production than as place for leisure and recreation. The paper concludes that explicit priority of the model of organic agriculture in the dacha can be a kind of the solution of the problem of decreasing goods' quality in the market economy (earlier described by one of the authors of the current paper). Moreover, this priority was fundamentally argued by D. I. Mendelev. The authors believe that dacha will remain as an important institution for the Russians in coming years.

Keywords: *dacha; institutional change; institutions; deurbanization; Post-Soviet Russia.*

JEL: *B50, E12, P00, P50, R00.*

*Ведь все мы, в конце концов,
произошли от первобытного сообщества
охотников и собирателей
Д. Норт*

*Очевидно, что в России достаточно земли и воды для того,
чтобы заниматься органическим земледелием.
Россия – крупнейший в мире земельный ресурс
с сотнями тысяч гектаров площадей, не тронутых
химикатами и ГМО, да еще и с 20% запасов
пресной воды всей планеты.
Н. Ефимова*

**Вместо введения: истоки формирования дачи
как института в советский период**

Одно из оригинальных положений институциональной теории Д. Норта связано с тем, что обычаи и традиции могут служить как эффективным заменителем формальных институтов, так и дополнять их. Неформальные нормы являются подсознательными, формируя альтернативные модели поведения. Поэтому изменения в неформальных ограничениях происходят постепенно и даже очень медленно по сравнению с возможными изменениями институтов формальных, поддерживаемыми в первую очередь государством. Что делается уже совершенно сознательно и порой одномоментно, без учета сложнейшей иерархии институтов. Таким образом, возникает конфликт между потенциально высокой скоростью принятия решений об изменениях формальных институтов в частности и недискретным характером институциональных изменений вообще. В контексте разрешения данного конфликта Д. Норт изложил в своей Нобелевской лекции следующий взгляд на институты.

«...Неоклассическая теория не тот инструмент, который требуется для анализа и определения политики, стимулирующей развитие. Ее интересует функционирование рынков, а не пути их развития. Но можно ли давать рекомендации по политике, не понимая, каким образом происходит экономическое развитие? Именно методы, которые применялись экономистами, исповедующими неоклассическую теорию, предопределили такой плачевный результат, так как фактически противодействовали развитию... В анализе эффективности экономики во времени средствами этой теории содержатся две ошибочных посылки, что, во-первых, социальные и политические институты не играют никакой роли, а, во-вторых, никакой роли не играет и само время... Социальные институты формируют структуру побудительных мотивов общества, а политические и экономические институты – именно в такой последовательности – являются базовой детерминантой эффективности экономики...» (Норт, 2006. С. 178–179). «Такой подход предполагает, что существующая институциональная среда ограничивает действия индивидов, но вместе с тем они могут менять институциональную структуру в соответствии со своими предпочтениями» (Гульбина, 2004. С. 123). Как позднее отмечал Д. Норт в своей последней монографии, «Доминирующие убеждения¹, т.е. те, которые разделяют политические и экономические предприниматели, способные определять политику, со временем вырастают в структуру институтов, определяющих экономическое и политическое поведение. Складывающаяся в итоге институциональная матрица накладывает серьезные ограничения на возможности выбора для лидеров, которые пытаются модернизировать существующие или создать новые институты для того, чтобы улучшить свои экономические или политические позиции» (Норт, 2010. С. 15). Хотя причинно-следственная связь от институтов к экономическому развитию далеко не всегда является однонаправленной (Chang, 2011), в данной работе мы будем исходить именно из нее. Кроме того, авторами статьи будет учитываться, что основная задача институтов, как с точки зрения теории Д. Норта (Норт, 2010, гл. II), так и в определенной степени близкой ей посткейнсианской теории (Розмаинский, 2016), состоит в минимизации неопределенности будущего. При этом разные институциональные системы с разной степенью эффективности уменьшают неопределенность. Это означает, что одни разновидности институтов способствуют успешному функционированию и развитию экономики, а другие, напротив, препятствуют.

Итак, основываясь на постулатах Д. Норта, проанализируем оригинальный феномен российского происхождения «дача» в экономическом и социальном аспектах.

История дачи насчитывает уже около 300 лет, причем в течение последних 50 лет этот феномен стал превращаться в институт. Дача была привилегией в Российской империи, а в «позднем» СССР при Л.И. Брежнев превратилась в массовое явление.

¹ Такие убеждения являются социальными конструктами. См.: (Greif and Mokyr, 2016).

«Колхозникам и единоличникам, ведущим подсобное хозяйство рабочим и служащим и другим гражданам разрешалось продавать продукты своего хозяйства в сыром или переработанном виде. Десятки миллионов мелких подсобных хозяйств вывозили на рынок свою продукцию. Собственные садовые участки имели 8,3 млн городских семей» (*Шварцбург, 2011. С. 66*).

Чтобы ярче подчеркнуть оригинальные особенности отечественной дачи советского образца, обратимся к текстам, написанным за границей. «В отличие от обычной западной жилищной модели, которая предполагает дом на одну семью с прилегающим садом, в Советском Союзе доминировала пространственно разорванная жилищная модель: небольшая квартира в городе и садовый участок в кооперативе без права собственности. Тем самым хотели предотвратить характерное для капиталистических стран расползание урбанизированных территорий, а также индивидуализацию повседневной жизни людей... Пребывание на природе давало большее чувство свободы, самореализации и независимости. Жизнь на даче протекала более неформально. Дачи позволяли уйти в частную сферу из официально заорганизованной жизни. Там можно было отдохнуть душой, отрешиться в полном смысле слова» (*Браде, 2014. С. 34*). Концепт «дача» воспет в романе немецкого писателя из России В. Каминера «Моя жизнь на даче». «Дача... является одновременно местом проживания, отдыха и “пропитания”: рядом с домом есть сад, огород, деревянная баня, теплица, бассейн... Очевидно, что Каминер под русской дачей понимает некий естественный образ жизни, связанный с ведением натурального хозяйства, где все идет в дело и приспособлено для постоянного проживания... Русская дача у Каминера – это место жизни и работы, семейной жизни на лоне природы и в гармонии с ней» (*Новосельцева, 2008. С. 236*).

Мы полагаем, что в советское время дача представляла собой некое пространство, свободное от директивного планирования и прочих формальных институтов командно-административной экономики. С одной стороны, эти институты жестко ограничивали экономическую и социальную свободу граждан. С другой стороны, указанные формальные правила создавали основу для перманентного дефицита конечных продуктов и ресурсов (*Корнац, 2012*). Такой дефицит являлся следствием *инвестиционного голода*, т.е. безграничного спроса предприятий на ресурсы, спроса, обусловленного институтами планового социализма. Использование дачи не столько как места отдыха, сколько как места производственной активности, «подсобного хозяйства», было направлено на смягчение проблемы дефицита. Кроме того, мы готовы поддержать гипотезу о том, что по мере усложнения экономической активности – в виде, к примеру, расширения номенклатур изделий и увеличения количества промежуточных звеньев в производстве возможности централизованного руководства хозяйством все сильнее сужаются (*Грегори, 2008*). Ограничения плановой экономики создавали стимулы для «альтернативы» в виде повышения экономической роли дач. Именно к концу советской эпохи «дача» стала восприниматься как особый российский бренд, подобно «спутнику» или «перестройке», поскольку, как и эти два слова, в иностранных языках начало употребляться без перевода².

Несмотря на все это, советскую эпоху можно считать временем максимальной урбанизации за всю историю России. Именно в течение советского периода Россия стала «урбанистической страной», ускоренное развитие городов закладывалось в планы, именно здесь надо искать причины превращения в индустриальные центры таких городов, как Новосибирск или Кемерово. В среднем в советский период в стране появлялось около шести новых городов в год, правда, таким городам нередко фактически отводилась роль жилищно-коммунального придатка при предприятиях.

А вот в постсоветский период процессы урбанизации обернулись вспять, причем данная тенденция шла «рука об руку» с технологической деградацией отечественной экономики. И едва ли не ключевую роль в этом сыграл феномен дачи...

² О многозначности самого слова «дача» и о том, что в советское время дача играла роль «псевдособственности» см.: (*Нефедова, 2015. С. 1–2*), а о проблемах статистического измерения «дачеизации» см.: (*Нефедова, 2011. С. 172*).

**Дача как фактор натурализации хозяйства в постсоветской России:
дескриптивный статистический анализ**

В постсоветской России экономическая роль дач стала увеличиваться. Характеризуя постсоветский процесс привыкания домохозяйств к рынку, П.В. Крючкова отмечает, что «...наряду с активизацией потребительского поведения происходил и, казалось бы, обратный процесс натурализации хозяйства. Определенные категории населения перешли на самообеспечение продуктами питания за счет личных подсобных хозяйств – ЛПХ (дач, огородов и т.п.)» (Крючкова, 2011. С. 15). Безусловно, с неоклассической точки зрения такая натурализация – нонсенс: трансформация планового хозяйства в рыночную экономику должна была бы усилить «рыночность» человеческих отношений и побудить людей вовлекаться в товарно-денежные отношения, во все большую специализацию и разделение труда. Однако этот нонсенс имел место в реальности, особенно в 1990-е гг. Хотя «в 2000-х гг. тяга горожан к сельскому хозяйству ослабла, но до сих пор их вклад в агропроизводство России неоправданно велик» (Нефедова, 2011. С. 163). Можно утверждать, что в нашей стране сформировался многочисленный слой дачников или «полугорожан». По данным Т. Нефедовой (Нефедова, 2011. С. 163), дачной недвижимостью обладают не менее 2/3 горожан. Неудивительно, что «по распространению дачной традиции и массовости второго жилья горожан в сельской местности Россия – чемпион мира» (Нефедова, 2015. С. 1).

Согласно опросам ВЦИОМ, в 2013 г. для 46% россиян дача была «скорее подсобным хозяйством, дополнительным источником дохода», в то время как для 45% дача являлась скорее «местом для отдыха и развлечений» (остальные затруднились ответить). Среди жителей малых и средних городов доля тех, для кого дача – «скорее подсобное хозяйство», достигла 54%, а среди жителей Сибирского федерального округа эта доля достигла 69% (для лиц, живущих на Дальнем Востоке, этот показатель существенно меньше – 44%) (ВЦИОМ, 2013б). При этом 68% опрошенных признались, что они на даче «выращивают сельхозпродукты для семейного потребления»; среди жителей малых и средних городов эта доля достигла 71%, среди жителей Сибирского федерального округа – 87%, Дальневосточного федерального округа – 65% (ВЦИОМ, 2013а)³. Понятно, что по стандартам рыночной экономики, с точки зрения неоклассической теории дача должна была бы быть именно местом для отдыха и развлечений, местом, где люди тратят деньги и проводят свободное время, а не занимаются производственной деятельностью.

Эти данные согласуются и с результатами опросов ФОМ в 2014 г.: 77% россиян делают заготовки продовольствия на зиму, причем для 42% эти заготовки являются существенной добавкой к покупаемым в магазине продуктам, а для 5% – основным питанием. На наш взгляд, здесь важно то, что 63% таких заготовок делались из продуктов, выращенных или произведенных на даче или в «личном подсобном хозяйстве», и только 33% – из продуктов, купленных на рынке или в магазине. В то же время в 2007 г. людей, делавших заготовки, было еще больше – 82% (Фонд «Общественное мнение», 2014). Все это – явные признаки «нерыночности» поведения «постсоветских россиян».

И все это согласуется с первыми итогами Всероссийской сельскохозяйственной переписи – 2016, опубликованными на сайте Росстата (Росстат, 2016). Как известно, переписи подлежали все юридические и физические лица, имеющие в собственности, владении или пользовании земли сельскохозяйственного назначения и (или) имеющие сельскохозяйственных животных.

³ В 2014–2016 гг. такие опросы ВЦИОМ, к сожалению, не проводились. Впервые подобный опрос был проведен ВЦИОМ в 2005 г., и тогда для 56,88% опрошенных дача оказалась «скорее подсобным хозяйством», а для 28,44% – «скорее местом для отдыха» (ВЦИОМ, 2005). В 2009 г. аналогичные ответы дали соответственно 66 и 26% опрошенных (ВЦИОМ, 2009), в 2010 г. – соответственно 57% и 38% (ВЦИОМ, 2010), в 2012 г. – соответственно 43 и 46% (ВЦИОМ, 2012). Таким образом, возможно, выводы некоторых исследователей об ослаблении интереса горожан к сельскохозяйственной деятельности в 2010-е гг., имеют основания. Однако такая тенденция если и существует, то пока что еще слаба.

Итак, самыми многочисленными оказались списки садоводческих объединений и личные хозяйства граждан. «По данным оперативного мониторинга Росстата, в ходе прошедшей в период с 1 июля по 15 августа 2016 г. на большей части территории России сельскохозяйственной переписи были собраны подробные статистические данные по 36,4 тыс. сельскохозяйственных организаций, 174,8 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, 18,2 млн личных подсобных и других индивидуальных хозяйств граждан, 76,3 тыс. некоммерческих объединений граждан», – рассказал глава Росстата А. Суринов на состоявшейся в Москве пресс-конференции «Первые результаты Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года» (*Росстат, 2016*).

А как изменились цифры по численности основных субъектов сельскохозяйственного производства в стране за постсоветский период? К концу 1990-х гг. данная структура «выглядела следующим образом: различных общественных форм хозяйства (колхозы, кооперативы, акционерные предприятия, товарищества и др.) – 28 тыс.; фермерских (крестьянских) хозяйств – 278 тыс.; подсобных хозяйств сельских жителей – 14 млн; садовых и огородных (так называемых дачных) участков горожан – около 28 млн. Более наглядное представление о социальной структуре аграрного сектора дают данные об удельном весе различных форм хозяйства в производстве валовой сельскохозяйственной продукции. В 1997 г. на долю общественных форм хозяйства приходилось 53,9% в ее создании, частных фермерских (крестьянских) хозяйств – 2,4%, подсобных (личных) хозяйств, садов и огородов – 43,7%» (*Пешехонов, 2000. С. 134*)⁴.

Несмотря на существенное падение количества хозяйств и участков в 2016-м по сравнению с 1990-ми гг., структура сельхозпроизводства осталась неизменной: два мощных и сопоставимых игрока на рынке АПК – это в 2013 г. сельскохозяйственные организации (47,6%) и хозяйства населения (42,6%) на фоне скромного вклада КФХ (менее 10%). Очевидно, что в секторе животноводства некоторый перевес в пользу сельскохозяйственных организаций имеется, в то время как в секторе растениеводства организации и население производят почти одинаковые объемы (табл. 1, 2).

Таблица 1

**Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств,
в фактически действовавших ценах; млрд руб.; 1990 г. – трлн руб.**

Категория	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Хозяйства всех категорий							
Продукция сельского хозяйства	0,158	742,4	1380,9	2587,8	3261,7	3339,2	3687,1
в том числе:							
Растениеводства	0,058	394,7	669,8	1191,5	1703,5	1636,4	1918,8
Животноводства	0,100	347,7	711,1	1396,3	1558,2	1702,8	1768,3
Сельскохозяйственные организации							
Продукция сельского хозяйства	0,116	335,6	615,6	1150,0	1540,6	1600,8	1756,0
в том числе:							
растениеводства	0,044	189,0	294,4	485,9	775,4	738,1	840,6
животноводства	0,072	146,6	321,2	664,1	765,2	862,7	915,4

⁴ Давайте сравним эти данные с дореволюционной статистикой и тогда найдем очень много общего. «Вот как известный экономист-народник С.Н. Южаков оценивал ситуацию в сельском хозяйстве на конец 70-х гг. XIX в. По его расчетам, на долю народного производства (т.е. крестьянско-общинного производства на собственных и арендованных землях) приходилось почти 90% земель. Между тем как народное землевладение занимало всего 60% площади страны (без государственных земель). В свою очередь, помещное владение, занимая 40% площади страны, включая несельскохозяйственные угодья и необрабатываемые земли, на капиталистических началах использовало лишь около 10% всего земледельческого производства. Получалось так, что почти 2/3 обрабатываемой земли, находящейся в помещном владении, исключалось из частнокапиталистического пользования и на условиях аренды попадало в сферу народного (общинного) производства (*Рязанов, 1999. С. 335*).

Окончание табл. 1

Категория	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Хозяйства населения							
Продукция сельского хозяйства	0,042	383,2	681,0	1250,4	1426,9	1440,9	1569,8
в том числе:							
растениеводства	0,014	188,5	311,4	572,1	699,0	677,0	800,4
животноводства	0,028	194,7	369,6	678,3	727,9	763,9	769,4
Крестьянские (фермерские) хозяйства¹⁾							
Продукция сельского хозяйства	...	23,6	84,3	187,4	294,2	297,5	361,3
в том числе:							
растениеводства	...	17,2	64,0	133,5	229,1	221,3	277,8
животноводства	...	6,4	20,3	53,9	65,1	76,2	83,5

¹⁾ Включая индивидуальных предпринимателей.

Таблица 2

**Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств,
в фактически действовавших ценах; в % к итогу**

Категория хозяйства	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:								
сельскохозяйственные организации	73,7	50,2	45,2	44,6	44,5	47,2	47,9	47,6
хозяйства населения	26,3	47,9	51,6	49,3	48,3	43,8	43,2	42,6
крестьянские (фермерские) хозяйства ¹⁾	...	1,9	3,2	6,1	7,2	9,0	8,9	9,8

¹⁾ Включая индивидуальных предпринимателей.

Таблицы 3, 4 позволяют оценить вклад сельскохозяйственных организаций и хозяйства населения по различным видам продукции растениеводства и животноводства.

Таблица 3

**Производство основных видов сельскохозяйственной продукции
по категориям хозяйств, тыс. т**

Вид сельхозпродукции	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Сельскохозяйственные организации							
Зерно (в весе после доработки)	116334	59418	62727	46985	72330	54435	68852
Сахарная свекла	32325	13271	18813	19735	41168	39476	35232
Семена подсолнечника	3380	3303	4668	3900	6970	5789	7466
Картофель	10464	2222	2354	2213	4249	3855	3306
Овощи	7223	2475	2119	2069	2891	2502	2397
Плоды и ягоды	1180	424	498	322	395	581	624
Скот и птица на убой (в убойном весе)	7604	1787	2305	4342	4760	5415	6008
Молоко	42452	15271	14001	14313	14395	14753	14047
Яйца, млн шт.	37195	24143	27359	31316	31849	32768	32255
Шерсть (в физическом весе)	171	15	12	11	10	10	10
Мед, т	14102	5237	2903	1749	1642	1459	1462
Хозяйства населения¹⁾							
Зерно (в весе после доработки)	335	489	804	636	1076	734	784
Сахарная свекла	0,1	90	231	102	229	158	197
Семена подсолнечника	47	49	30	32	39	38	38

Окончание табл. 3

Вид сельхозпродукции	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Картофель	20381	26868	24980	17753	26019	23305	24841
Овощи	3105	8084	8448	8668	9783	10111	10199
Плоды и ягоды	1205	2261	1885	1778	2080	2040	2275
Скот и птица на убой (в убойном весе)	2507	2579	2565	2615	2532	2444	2300
Молоко	13261	16420	16088	16050	15725	15284	14678
Яйца, млн шт.	10275	9801	9521	8980	8932	8932	8731
Шерсть (в физическом весе)	56	23	27	29	29	29	27
Мед, т	31989	47827	48062	48063	55854	60553	64046
Крестьянские (фермерские) хозяйства²⁾							
Зерно (в весе после доработки)	7	5513	14272	13339	20807	15740	22749
Сахарная свекла	1,5	690	2232	2419	6246	5423	3892
Семена подсолнечника	0,1	567	1772	1413	2688	2166	3050
Картофель	2	375	802	1175	2414	2372	2052
Овощи	0,1	263	781	1388	2022	2013	2094
Плоды и ягоды	—	5	21	48	39	43	42
Скот и птица на убой (в убойном весе)	1	80	120	210	227	231	236
Молоко	2	568	981	1484	1526	1719	1804
Яйца, млн шт.	—	141	260	303	332	333	300
Шерсть (в физическом весе)	0,0	2	10	14	14	16	18
Мед, т	—	1184	1504	1723	2514	2886	2938

¹⁾ На основании данных выборочного обследования личных подсобных и других индивидуальных хозяйств граждан.

²⁾ Включая индивидуальных предпринимателей; на основании данных выборочного обследования крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей.

Таблица 4

**Производство основных видов сельскохозяйственной продукции
по категориям, в % от общего объема производства**

Вид сельхозпродукции	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Сельскохозяйственные организации							
Зерно (в весе после доработки)	99,7	90,8	80,6	77,1	76,8	76,8	74,5
Сахарная свекла	99,99	94,5	88,4	88,7	86,4	87,6	89,6
Семена подсолнечника	98,6	84,3	72,1	73,0	71,9	72,4	70,7
Картофель	33,9	7,5	8,4	10,5	13,0	13,1	10,9
Овощи	69,9	22,9	18,7	17,1	19,7	17,1	16,3
Плоды и ягоды	49,5	15,7	20,7	15,0	15,7	21,8	21,2
Скот и птица на убой (в убойном весе)	75,2	40,2	46,2	60,6	63,3	66,9	70,3
Молоко	76,2	47,3	45,1	44,9	45,5	46,5	46,0
Яйца	78,4	70,8	73,6	77,1	77,5	78,0	78,1
Шерсть (в физическом весе)	75,5	37,8	25,7	19,7	18,1	17,8	18,3
Мед	30,6	9,6	5,5	3,4	2,7	2,3	2,1
Хозяйства населения							
Зерно (в весе после доработки)	0,3	0,8	1,1	1,0	1,1	1,0	0,9
Сахарная свекла	0,0	0,6	1,1	0,4	0,5	0,4	0,5
Семена подсолнечника	1,4	1,2	0,5	0,6	0,4	0,5	0,4
Картофель	66,1	91,2	88,8	84,0	79,6	78,9	82,3
Овощи	30,1	74,7	74,4	71,5	66,6	69,1	69,4
Плоды и ягоды	50,5	84,1	78,4	82,8	82,7	76,6	77,3

Окончание табл. 4

Вид сельхозпродукции	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Скот и птица на убой (в убойном весе)	24,8	58,0	51,4	36,5	33,7	30,2	26,9
Молоко	23,8	50,9	51,8	50,4	49,7	48,1	48,1
Яйца	21,6	28,8	25,7	22,1	21,7	21,2	21,2
Шерсть (в физическом весе)	24,5	56,8	54,7	54,4	54,9	52,0	49,1
Мед	69,4	88,2	91,6	93,3	93,1	93,3	93,6
Крестьянские (фермерские) хозяйства¹⁾							
Зерно (в весе после доработки)	0,01	8,4	18,3	21,9	22,1	22,2	24,6
Сахарная свекла	0,01	4,9	10,5	10,9	13,1	12,0	9,9
Семена подсолнечника	0,0	14,5	27,4	26,4	27,7	27,1	28,9
Картофель	0,0	1,3	2,8	5,5	7,4	8,0	6,8
Овощи	0,0	2,4	6,9	11,4	13,7	13,8	14,3
Плоды и ягоды	-	0,2	0,9	2,2	1,6	1,6	1,5
Скот и птица на убой (в убойном весе)	0,01	1,8	2,4	2,9	3,0	2,9	2,8
Молоко	0,0	1,8	3,1	4,7	4,8	5,4	5,9
Яйца	-	0,4	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7
Шерсть (в физическом весе)	0,0	5,4	19,6	25,9	27,0	30,2	32,6
Мед	-	2,2	2,9	3,3	4,2	4,4	4,3

¹⁾ Включая индивидуальных предпринимателей.

Так, на хозяйства населения приходится более 80% производства картофеля. Они же обеспечили в 2013 г. немногим менее 80% овощей, плодов и ягод; одинаково сложились пропорции (по 46%) в производстве молока; явное преимущество за населением наблюдается в производстве шерсти (почти 50%).

И, наконец, абсолютный рекорд: хозяйства населения обеспечивают почти 94% производства меда, ценнейшего продукта на внутреннем рынке и имеющего высокий потенциал экспорта в дальнее зарубежье.

Итак, мы привели большое количество статистических данных, подтверждающих, что дачи в постсоветской России почти аналогичны производственным единицам, представляя собой некое дополнение «официальной пищевой промышленности». *Иными словами, для россиян, особенно жителей малых и средних городов и азиатской части России, характерно использование дач именно в качестве источников обеспечения продовольствием, а не как средства отдыха и развлечений.* Это означает, что «дачеизация» в постсоветской России является формой «рурализации» и, следовательно, имеет самое прямое отношение к дезурбанизации. Здесь следует учесть, что помимо численности населения другой важнейший критерий, по которому то или иное поселение можно считать городским, – сфера деятельности людей, в нем проживающих. По критериям, используемым в России, не менее 85% населения города не должно быть занято в сельском хозяйстве. Но «дачеизация» в постсоветском российском варианте приводит к тому, что все большее количество номинальных горожан вовлекается в сельский образ жизни. Вот почему «дачеизация» может трактоваться как одна из специфических форм дезурбанизации в постсоветской России. Почему же в постсоветский период стала происходить дезурбанизация многих городов и регионов, а «дачный образ жизни» привлекает все больше горожан? И как трактовать такую «дачеизацию» постсоветской России на основе инструментария институциональной теории «в духе» Д. Норта?

«Дачеизация» как одна из сторон становления семейно-кланового капитализма и форма дезурбанизации в постсоветской России

Дело в том, что в постсоветской России в начале 1990-х гг. стала формироваться экономическая система особого типа, отличающаяся и от «нормального» рыночного

капитализма («западного образца»), и от планового социализма. Мы предпочитаем называть эту систему *семейно-клановым капитализмом* (Розмаинский, 2009. С. 56).

В отличие от рыночного капитализма в семейно-клановом государстве не является эффективным «защитником» контрактов. Принуждение к выполнению контрактов осуществляется через семьи и кланы – олигархов и чиновников⁵. Экономические субъекты, тесно связанные с привилегированным олигархическим или чиновничьим бизнесом, оказываются в гораздо более надежном положении, чем субъекты, у которых подобных связей нет. Последние часто сталкиваются с необоснованными административными барьерами входа на тот или иной рынок и прочими проявлениями оппортунизма, более частыми, чем в условиях рыночного капитализма. В целом в рамках семейно-кланового капитализма законы нередко противоречат друг другу и зачастую не соблюдаются, правосудие носит «избирательный» характер. Взяточничество и вымогательство оказываются важными способами координации хозяйственной деятельности, а «равенство перед законом» всех граждан отсутствует.

Одно из важнейших следствий описанной институциональной среды семейно-кланового капитализма – «фрагментация» хозяйства. Общество распадается на множество замкнутых сообществ, существующих по своим собственным, внутренним нормам поведения⁶. Кроме того, завышенная неопределенность приводит к распространению ориентации на быструю окупаемость «бизнес-проектов». Инвестиции с длительным сроком окупаемости зачастую отвергаются. Данный аспект взаимосвязан с заниженной оценкой будущего времени, проявляющейся, в частности, в том, что при принятии решений будущие переменные с какого-то порогового момента вообще не учитываются в расчетах⁷.

Во всех этих аспектах как раз и заключаются фундаментальные отличия институциональных характеристик экономики постсоветской России от аналогичных характеристик большинства постсоциалистических экономик стран Восточной Европы типа Польши или Словакии. В указанных странах проблемы, связанные с завышенной неопределенностью, заниженной оценкой будущего времени, взаимным недоверием, высокими административными барьерами входа на многие рынки, взяточничеством и вымогательством, не столь значимы. Не случайно по уровню восприятия коррупции в 2015 г. Россия находилась на 119-м месте, в то время как, скажем, Польша – на 30-м, а Словакия – на 50-м (*Corruption Perceptions Index, 2015*).

Формирование институтов семейно-кланового капитализма, деиндустриализация⁸ и дезурбанизация так же соотносятся друг с другом, как формирование институтов, способствующих индустриализации, и урбанизация. Тенденция к отсутствию равенства людей перед законом, попадание в условия «правового беспредела», «фрагментация» экономики означали завышенную неопределенность будущего. *При такой большой неопределенности хозяйственная деятельность на основе широких и разветвленных*

⁵ При этом в 1990-е гг. ключевую роль играли олигархические кланы, тогда как в 2000–2010-е гг. – чиновничьи кланы. Важнейшую роль в формировании семейно-кланового капитализма в 1990-е гг. сыграла специфика шоковой терапии в постсоветской России с ее криминальной составляющей в виде залоговых аукционов и т.д.

⁶ Помимо институциональных причин, к «локутности» и «фрагментарности» хозяйственной и социальной жизни могут приводить и технологические факторы, в частности, «низкая инфраструктурная насыщенность» городов (Карачурина, 2013. С. 35). Впрочем, как видно из хода рассуждений, неэффективные институты способствуют технологической деградации.

⁷ Мы называем такое «отсечение» будущих переменных из рассмотрения, или короткий горизонт планирования, *инвестиционной близорукостью* (Розмаинский, 2009. С. 57). Стоит также отметить, что особую важность инвестиционная близорукость приобретает тогда, когда ею начинают «страдать» лица, ответственные за принятие значимых политических решений. Здесь возникают пересечения с рассуждениями Д. Норта (Норт, 2010. С. 225) о рассогласовании тех горизонтов планирования, которые необходимы для институтов, и тех горизонтов планирования, которыми оперируют лица, принимающие политические решения.

⁸ В качестве иллюстративного примера деиндустриализации в постсоветской России приведем лишь данные по динамике производства станков с ЧПУ: «если в 1990 г. в РСФСР было выпущено 16,7 тыс. станков с ЧПУ, то в 1996–1999 гг. их выпуск составлял по 100 штук в год – в 167 раз меньше! В 2000 г. производство таких станков выросло в два раза – на сотню штук – и составило 200 станков. В 2001 г. было выпущено 257 станков с ЧПУ. А потом снова последовал резкий спад» (Сапранков, 2012).

сетей безличных взаимодействий оказывается затрудненной, а иногда и невозможной. Но тогда подрываются основы для эффективного функционирования в условиях городской среды. Экономические «основания» для развития промышленности исчезают, и быстро разворачивается процесс деиндустриализации⁹ и технологического отставания. Можно отметить, что «технологическая отсталость большинства промышленных предприятий» и «высокий уровень износа основных фондов», наряду с «невыгодными конкурентными позициями» и «зависимостью от градообразующих предприятий» рассматриваются некоторыми исследователями (Лаамарти и Кофанов, 2012. С. 6) в качестве «наиболее актуального проблемного набора» для буквально каждого малого города современной России. Указанные проблемы дают непосредственный импульс дезурбанизации таких городов в нашей стране, но в их основе, на наш взгляд, – рассмотренные институциональные факторы. Именно в начале 1990-х указанные институты начали «проявлять себя», и именно тогда же стала распространяться практика комбинирования возможностей города (типа челночного бизнеса или мелкой торговли) и «картофельно-овощной» дачи (деревни). Так и получили новый импульс упомянутые выше процессы «дачеизации» (Карачурина, 2012) и «рурализации» (Нефедова, 2011).

И именно в этом же отсутствии основ для эффективного безличного взаимодействия – причины депопуляции многих городов постсоветской России, депопуляции, примеры которой приводились выше. Отсутствие эффективных институтов мешает развитию безличных взаимодействий экономических субъектов, а отсюда препятствует крупномасштабным инвестициям и, следовательно, формированию инфраструктуры, делающей осмысленной жизнь в городских условиях. Вот почему постсоветская Россия столкнулась с дезурбанизацией, особенно средних и малых городов. И вот почему многие номинальные горожане стали ориентироваться на сельский образ жизни: *стремление к самообеспечению продовольствием и другими жизненно необходимыми благами является следствием институтов, препятствующих или не способствующих эффективным безличным взаимодействиям экономических субъектов.*

Социокультурное измерение дачи и ее роль как источника органического сельского хозяйства в России: вне форсайта и по заветам Д.И. Менделеева

Из вышеприведенных рассуждений могло создаться впечатление, что авторы статьи воспринимают российскую дачу исключительно как источник фрагментации и технологической деградации отечественной экономики. Однако это совершенно не так.

Во-первых, хотя «дачеизация» и может способствовать меньшей экономической эффективности и тормозить технологическое развитие из-за ухода дачников от рыночных, товарно-денежных отношений, дачный образ жизни может благотворно повлиять на благосостояние людей через «социокультурное» воздействие на их жизнь. Иными словами, позитивные аспекты «дачеизации» могут быть связаны с социокультурным измерением дач.

В этой связи нам хотелось бы сослаться на изучение дачных практик в исследовании Е.В. Полухиной. Автор подчеркивает огромную роль дачи «как социального института, обеспечивающего устойчивые социальные связи – семья и соседи (здесь важно отметить помощь и взаимовыручку, обмен опытом, духовное общение. – Прим. авт.)... Современный город исключает некоторые группы. В основном это касается нетрудоспособных горожан – пенсионеров и детей. Это взаимосвязанные группы и типичные участники дачного взаимодействия... Это пространство и значимые взрослые формируют для детей естественный распорядок дня: сон, питание, чтение, постоянное нахождение на свежем воздухе, спорт... В силу отсутствия у ребенка четкого представления

⁹ Впрочем, некоторые исследователи при помощи деиндустриализации объясняют феномены «сжимающихся городов» и в западных странах рыночного капитализма, например, в Англии применительно к Манчестеру и Ливерпулю, см.: (Ефремова, 2015. С. 91).

о социальном мире, его структуре «друзьями с дачи» могут быть дети из совершенно разных классов и социальных групп... Дача создает возможность для специальных рекреационных форм – купание, собирание грибов, ягод, участие в ритуалах, подобных вечернему чаепитию из самовара и слушанию бобинного магнитофона. Внешний вид «дачника» отличается от вида типичного горожанина. Сам процесс переодевания «в дачное» означает переход в пространство с другими правилами, ритмом жизни и культурой» (Полухина, 2014. С. 28–29). Пребывание на даче продлевает жизнь и лечит лучше любых лекарств, дача – важный элемент здорового образа жизни семьи и простор для домашних питомцев, коих в России насчитывается очень много (Россия находится на втором месте в мире по количеству домашних животных на душу населения после США). «Дача как элемент устойчивого социального развития горожан обладает значительным потенциалом. Согласно идеям Рональда Инглхарта, основателя теории постматериалистического сдвига в западных индустриальных обществах, с ростом и развитием экономики меняется ценностная структура: постматериалистические ценности, такие как чистый воздух, экология, здоровье, начинают играть большую роль, чем материалистические – квартиры, машины, дачи» (Полухина, 2014. С. 24).

Другой, возможно, даже более важный, положительный аспект дачного образа жизни связан с тем, что дачи являются источником органического стиля ведения сельского хозяйства. Дачники как активный игрок на рынке отечественного АПК – это «солдат» явно не из армии промоутеров научно-технологического форсайта, а скорее «солдат», «вооруженный» почти традиционным набором сельхозорудий и стоящий на линии сопротивления внедрению современных биотехнологий в сельскохозяйственном и пищевом производстве. Значительный практический опыт соавтора статьи в проведении цикла молодежных форсайт-игр на базе Национального исследовательского Томского государственного университета (Ложникова *et al*, 2013) убеждает в следующем. Позиция приверженности традиционным технологиям органического сельского хозяйства и, как следствие, «натуральности» продуктов питания имеет широкое распространение не только среди населения старших возрастных категорий, но и среди молодежи также. Очень незначительная часть участников форсайт-игр в предметной области «пищевые биотехнологии» оказалась сторонницей внедрения биотехнологий в производство продуктов питания. Зато самую активную поддержку молодежной аудитории получили именно технологии по производству новых недорогих приборов, которые бы позволяли населению определять натуральное происхождение покупок продовольственного рода (яиц, молока, мяса и др.). И в этом смысле мы можем полностью подтвердить практикой теоретический постулат Д. Норта о первичном характере социальных институтов.

Как известно, органическое сельское хозяйство как производитель натуральных, экопродуктов все больше становится мировым трендом и практикуется в 170 странах. Органическое сельское хозяйство обеспечивает сохранение экологически чистыми почвы, воздуха и грунтовых вод. Биологические методы повышения плодородия почвы и защиты растений позволяют восстановить нарушенные экосистемы, увеличить разнообразие сельхозкультур. Производители обходятся без поставок пестицидов, гербицидов, антибиотиков, гормонов роста. Объем органических площадей в иностранных государствах в 2013 г. составил 43,1 млн га, в то время как в 1999-м – всего 11 млн. К примеру, Дания в 2015 г. заявляла об инвестициях 53 млн евро для перевода национального сельского хозяйства на органические рельсы. Власти в этой европейской стране поставили задачу таким образом: к 2020 г. удвоить количество земель, занятых органическим сельским хозяйством, а к 2030-му уже полностью перейти на органическое земледелие.

Что касается России, то она обладает уникальным потенциалом для ведения органического сельского хозяйства: «1. Около 40 млн га пашни в России просто выведено из оборота, а кое-где поля не видели химических удобрений со времен

распада СССР. Земля успела отстояться и поэтому подходит для ведения сельского хозяйства органическим способом. Во всем мире такие земли – дефицит. 2. Количество минеральных удобрений, используемых в нашей стране, в десятки раз меньше, чем во многих странах мира, к примеру, в 11 раз по сравнению с США, в 23 – с Китаем. Кроме того, в России используют гораздо меньше средств химической защиты от вредителей и болезней на полях. В данном случае этот факт приобретает положительное значение. 3. Наличие уникальной отечественной органической продукции, не имеющей аналогов на международном рынке:

- отдельные российские культуры либо слабо культивируют на Западе, либо не выращивают там вовсе (гречневая крупа, кедровые орехи, наши традиционные сорта фруктов и овощей, некоторые масличные семена и плоды маслосодержащих культур и многое другое);
- у нас множество минеральных источников воды, превосходящих по своим характеристикам известные зарубежные бренды;
- мы сохранили исконно русские породы в животноводстве, которые выносливы и очень устойчивы к болезням, что позволяет успешно содержать их в естественных условиях без постоянного применения антибиотиков и гормонов роста» (Ефимова, 2015).

«Фермерские продукты» – важный тренд на рынке российской еды (в производстве, доставке), ориентированный на здоровье. Принято считать, что органическое земледелие началось в прошлом веке с философа Альберта Говарда, которого больше, чем экономическая целесообразность, заботили вопросы этики и справедливости. Общеизвестен факт того, что модель органического сельского хозяйства предполагает снижение урожайности сельскохозяйственных культур. Первым экофермером в мире считается британец Ив Бэлфор (1939 г.), а человеком, совместившим духовную и экономическую составляющие, считается японец Масанобу Фукуока.

Мы осмелимся оспорить данные утверждения, особенно в контексте приоритета по времени, основываясь на биографических фактах из жизни нашего выдающегося соотечественника Д.И. Менделеева, который лично занимался сельским хозяйством в своем имении в Боблове, устроив там систему опытных полей (впервые в России, по утверждению выдающегося ученика Д.И. Менделеева – К.А. Тимирязева). Например, он первым как в России, так и на Западе поставил вопрос о методике полевого опыта (Менделеев, 1954. С. 18). В растениеводстве основным видом удобрения Д.И. Менделеев считал навоз, а минеральные удобрения относил к «подсобным». А в животноводстве Д.И. Менделеев резко выступал против внедрения иностранных пород, которые часто вообще не годились для природных и климатических условий России, пытаясь пропагандировать «русскую породу» скота. В частности, великий учёный стремился к тому, чтобы Вольное экономическое общество поощряло производство молока и сыроварение, основанное на деятельности артелей (Менделеев, 1954. С. 32).

В ответ на публикацию результатов исследования И.В. Розмаинского (Розмаинский, 2011), поднявшего важную проблему снижения качества товаров и услуг в условиях «развития капитализма», М.Ю. Малкина подготовила свой ответ (Малкина, 2014). Она проанализировала эволюцию трех институтов государственного регулирования качества в РФ: стандартизации, сертификации и защиты прав потребителя. В статье были сделаны выводы о том, что поддержание качества товаров и услуг должно осуществляться через формирование иерархии взаимодополняющих друг друга институтов, где ключевую роль играют институты первого порядка, выступающие в качестве «базы» для прочих институциональных «надстроек».

В этой связи считаем важным ввести в русло этих рассуждений важнейший тезис об уникальности секторов сельского хозяйства и пищевой промышленности, где население выступает не только крупнейшим потребителем, но и одновременно

крупнейшим производителем сырья и готовой продукции. Именно хозяйства населения и выступают в данном случае гарантом высокого качества продукции первого порядка, а стандартизация, сертификация и защита прав потребителя в этих отраслях могут и не играть определяющей роли.

Вместо заключения: дача как институт постсоветской России

Выше было показано, что возрастающая роль дач – «дачеизация» – в советском и постсоветском периодах была обусловлена институтами как планового социализма СССР, так и семейно-кланового капитализма постсоветской России. Более того, особенно в постсоветский период дачу можно рассматривать как один из основополагающих институтов, важную составляющую образа социальной жизни современных россиян.

С одной стороны, «дачеизация» была формой дезурбанизации, технологической деградации и фрагментации постсоветской российской экономики. Активность населения на дачных участках в виде производства разнообразных продуктов питания означала и означает нерыночный характер значительной части экономических отношений в нашей стране.

С другой стороны, дачный образ жизни может играть положительную роль как генератор постматериалистических ценностей – здоровье и чистый воздух вместо квартир и машин, а также источник органического стиля ведения сельского хозяйства. Последнее, в частности, означает, что «дачеизация» может способствовать как улучшению экологической обстановки, так и повышению качества продуктов питания.

Таким образом, в будущем в течение весьма длительного времени дачи будут играть важную роль как социальный институт, культурный феномен и источник обеспечения российского населения продуктами питания. И не будем забывать, что «чем разнообразнее институты в хозяйственном порядке, тем легче происходит адаптация к различным шокам, таким как экономические кризисы» (Вольчик, 2012. С. 5). Дачи могут иметь такое важное адаптирующее значение.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Браде И. (2014). Между дачей и фешенебельной резиденцией. Взгляд с Запада // *Известия РАН*, № 4, с. 33–38. Серия: Географическая.
- Вольчик В. В. (2012). Институциональные изменения: на пути к общей теории // *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований)*, т. 4, № 4, с. 4–6.
- ВЦИОМ (2005). (http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=182&q_id=14890&date=07.09.2005 – Дата обращения: 14.03.2016).
- ВЦИОМ (2009). (http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=604&q_id=43798&date=24.05.2009 – Дата обращения: 14.03.2016).
- ВЦИОМ (2010). (http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=677&q_id=48869&date=22.05.2010 – Дата обращения: 14.03.2016).
- ВЦИОМ (2012). (http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=861&q_id=60214&date=08.07.2012 – Дата обращения: 14.03.2016).
- ВЦИОМ (2013a). (http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=906&q_id=62983&date=12.05.2013 – Дата обращения: 14.03.2016).
- ВЦИОМ (2013б). (http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=906&q_id=62984&date=12.05.2013 – Дата обращения: 14.03.2016).
- Гульбина Н. И. (2004). Теория институциональных изменений Д. Норта // *Вестник Томского государственного университета. Экономика*, с. 123–129.
- Грегори П. (2008). Политическая экономия сталинизма. М.: РОССПЭН, 400 с.
- Ефимова Н. (2015) Зеленая экономика (<http://www.fsvps.ru/fsvps-docs/ru/news/smi/select/select-6-2015.pdf> – Дата обращения: 01.12.2016).

Ефремова В. А. (2015). Отечественный и зарубежный опыт изучения городов, теряющих население: тематика, методы и центры исследований // *Региональные исследования*, № 3(49), с. 86–98.

Карачурина Л. (2012). Российские города в эпоху депопуляции // *Демоскоп Weekly*, № 519–520, с. 1–21.

Карачурина Л. (2013). Демографические трансформации городов в постсоветской России // *Региональные исследования*, № 3(41), с. 23–36.

Корнаи Я. (2012) Размышления о капитализме. М.: Изд-во Института Гайдара, 352 с.

Крючкова П. В. (2011). Привыкание домохозяйств к рынку // *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований)*, т. 3, № 1, с. 8–27.

Лаамарти Ю. А. и Кофанов А. В. (2012). Малые города в современной России // *Социология города*, № 4, с. 3–16.

Ложникова А. В., Муравьев И. В., Кузнецов А. А. и Щетинин П. П. (2013). Форсайт-клуб ТГУ как полигон исследовательских задач для студентов и молодых ученых // *Вестник Томского государственного университета. Экономика*, № 1(21), с. 164–168.

Малкина М. Ю. (2014). Институциональные основы снижения качества товаров и услуг в условиях рыночной экономики (ответ И. В. Розмаинскому) // *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований)*, т. 6, № 4, с. 77–97.

Менделеев Д. И. (1954). Работы по сельскому хозяйству и лесоводству. М.: Изд-во Академии наук СССР. 620 с.

Нефедова Т. Г. (2011). Российские дачи как социальный феномен // *SPERO Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры*, № 15, осень-зима. с. 161–173 (<http://spero.socpol.ru/current.shtml>).

Нефедова Т. Г. (2015). Российские дачи в разном масштабе пространства и времени // *Демоскоп Weekly*, № 657–658, с. 1–20.

Новосельцева О. (2008). Концепт «дача» в повести Владимира Каминера «Моя жизнь на даче» («Mein leben im Schrebergarten») // *Вестник КГУ им. Некрасова*, т. 14, с. 234–238.

Норт Д. С. (2006). Эффективность функционирования экономики в историческом времени / Нобелевские лекции – 100 лет, том IV, 1991–1994. М.: The Nobel Foundation, 405 с., с. 177–203.

Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 256 с.

Пешехонов В. А. (2000). Аграрная реформа в России: принципы, содержание, результаты / Экономические реформы в России и Китае глазами российских и китайских ученых. СПб.: Шанхай: Изд-во СПбГУ, 221 с.

Полухина Е. В. (2014). Особенности социального порядка в постсоветском дачном пространстве: труд, поколения и гендер // *Журнал социально-гуманитарных исследований «Лабиринт»*, № 3, с. 22–31.

Розмаинский И. В. (2009). Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // *Вопросы экономики*, № 6, с. 48–59.

Розмаинский И. В. (2011). Почему «развитие капитализма» сопровождается ухудшением качества товаров? // *TERRA ECONOMICUS*, т. 9, № 1, с. 8–16.

Розмаинский И. В. (2016). Посткейнсианцы и Дуглас Норт о неопределенности и институтах: пропущенная связь? // *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований)*, т. 8, № 3, с. 35–46.

Росстат (2016). (<http://fermer.ru/news/rosstat-podvel-pervye-operativnye-itogi-vshp-2016-273357> – Дата обращения: 04.12.2016).

Рязанов В. Т. (1999). Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. СПб.: Наука, 796 с.

Сапранков Д. А. (2012). Деиндустриализация в России как угроза ее промышленной и энергетической безопасности. (<http://www.rae.ru/forum2012/21/2543> – Дата обращения: 11.03.2016).

Фонд общественное мнение (2014). (<http://fom.ru/Obraz-zhizni/11703> – Дата обращения: 14.03.2016).

Шварцбург Д. (2011). Малый бизнес в российской олигополистической экономике // *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES* (Журнал институциональных исследований), т. 3, № 2, с. 59–98.

Chang H.-J. (2011). Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History // *Journal of Institutional Economics*, vol. 7, no. 4, pp. 474–498.

Corruption Perceptions Index (2015).

Greif A. and Mokyr J. (2016). Cognitive Rules, Institutions and Economic Growth: Douglas North and Beyond // *Journal of Institutional Economics*, vol. 13, no. 1, pp. 25–52.

REFERENCES

Brade I. (2014). Between Dacha and Fashionable Residence. View from the West Запада. *Izvestiya RAN. Series Geographical*, no. 4, pp. 33–38. (In Russian).

Chang H.-J. (2011). Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History. *Journal of Institutional Economics*, vol. 7, no. 4, pp. 474–498.

Corruption Perceptions Index (2015).

Efimova N. (2015). Green Economy (<http://www.fsvps.ru/fsvps-docs/ru/news/smi/select/select-6-2015.pdf> – Date of Access: 01.12.2016). (In Russian).

Efremova V. A. (2015). Domestic and Foreign Experience of Population-Losing Cities' Studies: Themes, Methods and Centers of Investigations. *Regional Studies*, no. 3(49), pp. 86–98. (In Russian).

FOM (2014). (<http://fom.ru/Obraz-zhizni/11703> – Access Date: 14.03.2016). (In Russian).

Gregory P. (2008). Political Economy of Stalinism. M.: ROSSPAN. (In Russian), 400 p.

Greif A. and Mokyr J. (2016). Cognitive Rules, Institutions and Economic Growth: Douglas North and Beyond. *Journal of Institutional Economics*, vol. 13, no. 1, pp. 25–52.

Gul'bina N. I. (2004). D. North's Theory of Institutional Change. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*, pp. 123–129. (In Russian).

Karachurina L. (2012). Russian Towns in the Era of Depopulation. *Demoscope Demoscope Weekly*, no. 519–520, pp. 1–21. (In Russian).

Karachurina L. (2013). Demographic Transformations of Cities in the Post-Soviet Russia. *Regional Studies*, no. 3(41), pp. 23–36. (In Russian).

Kornai J. (2012). Reflections on Capitalism. Moscow: Gaydar's Institute Press, 352 p. (In Russian).

Kryuchkova P. V. (2011). Habituation of Households to the Market. *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES*, vol. 3, no. 1, pp. 8–27. (In Russian).

Laamarti Y. A. and Kofanov A. V. (2012). Small Towns in Contemporary Russia. *Sotsiologiya goroda*, no. 4, pp. 3–16. (In Russian).

Lozhnikova A. V., Muravyov I. V., Kuznetsov A. A. and Shchetinin P. P. (2013). Foresight-Club of TGU as a Facility for Research Tasks for Students and Young Scientists. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*, no. 1 (21), pp. 164–168. (In Russian).

Malkina M. Yu. (2014). Institutional Frameworks of the Reducing Quality of Goods and Services in the Market Economy (the Answer to I. V. Rozmainsky). *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES*, vol. 4, no. 4, pp. 77–97. (In Russian).

Mendelev D. I. (1954). Works On Agriculture and Forestry. M.: RAN Press, 620 p.

Nefyodova T. G. (2011). The Russian "Dacha" as a Social Phenomenon. *SPERO*. № 15, pp. 161–173. (<http://spero.socpol.ru/current.shtml>) (In Russian).

Nefyodova T. G. (2015). The Russian “Dacha” in the Various Scales of Space and Time. *Demoscope Demoscope Weekly*, no. 657–658, pp. 1–20. (In Russian).

North D. (2006). Economic Performance in Historical Time / Nobel Lectures – 100 Years, vol. IV, 1991–1994. M.: The Nobel Foundation, 405 p., pp. 177–203. (In Russian).

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

Novosel'tseva O. (2008). Concept of “Dacha” in Vladimir Kaminer's Novel “My Life at Dacha” («Mein leben im Schrebergarten»). *Vestnik KGU*, vol. 14, pp. 234–238. (In Russian).

Peshekhonov V. A. (2000). Agrarian Reform in Russia: Principles, Content, Results / Economic Reforms in Russia and China from Point of View of Russian and Chinese Scientists. Saint Petersburg - Shanghai: Saint Petersburg University Press, 221 p.

Polukhina E. V. (2014). The Special Features of Social Order in the Post-Soviet Space of Dacha: Labour, Generations and Gender. *Journal of Social-and-Humanitarian Studies “Labirynt”*, no. 3 pp. 22–31. (In Russian).

Rosstat (2016). (<http://fermer.ru/news/rosstat-podvel-pervye-operativnye-itogi-vshp-2016-273357> – Date of Access: 04.12.2016). (In Russian).

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

Rozmainsky I. V. (2011). Why the Quality of Goods Deteriorates While “The Capitalism Develops”? *TERRA ECONOMICUS*, vol. 9, no. 1, pp. 8–16. (In Russian).

Rozmainsky I. V. (2016). The Post Keynesians and Douglas North About Uncertainty and Institutions: The Missing Link? *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES*, vol. 8, no. 3, pp. 35–46. (In Russian).

Ryazanov V. T. (1999). Economic Development of Russia: Reforms and the Russian Economy in the XIX – XX Centuries. Saint Petersburg: Nauka, 796 p. (In Russian).

Saprankov D. A. (2012). Deindustrialization in Russia as a Threat to Its Industrial and Energetic Safety (<http://www.rae.ru/forum2012/21/2543> – Date of Access: 11. 03. 2016). (In Russian).

Shvarzbud T. (2011). Small Business in the Russian Oligopolistic Economy. *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES*, vol. 3, no. 2, pp. 59–98. (In Russian).

Volchik V. V. (2012). Institutional Changes: Toward A General Theory. *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES*, vol. 4, no. 4, pp. 4–6. (In Russian).

WCIOM (2005). (In Russian). (http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=182&q_id=14890&date=07.09.2005 – Access Date: 14.03.2016). (In Russian).

WCIOM (2009). (http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=604&q_id=43798&date=24.05.2009 – Access Date: 14.03.2016). (In Russian).

WCIOM (2010). (http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=677&q_id=48869&date=22.05.2010 – Access Date: 14.03.2016). (In Russian).

WCIOM (2012). (http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=861&q_id=60214&date=08.07.2012 – Access Date: 14.03.2016). (In Russian).

WCIOM (2013a). (http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=906&q_id=62983&date=12.05.2013 – Access Date: 14.03.2016). (In Russian).

WCIOM (2013b). (http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=906&q_id=62984&date=12.05.2013 – Access Date: 14.03.2016). (In Russian).

ОЦЕНИВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ РЕСУРСНОЙ СТРАТЕГИИ СПОРТИВНОГО КЛУБА

ПОЛЯКОВ КОНСТАНТИН ЛЬВОВИЧ,

*кандидат технических наук, доцент,
доцент департамента прикладной экономики,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
e-mail: polyakov.kl@hse.ru;*

КАСАБОВ ГРИГОРИЙ ВЛАДИСЛАВОВИЧ,

*независимый эксперт,
e-mail: grigor91@list.ru;*

ПОЛЯКОВА МАРИНА ВАСИЛЬЕВНА,

*кандидат технических наук, доцент,
доцент департамента финансов,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
e-mail: mpolyakova@hse.ru*

Данное исследование связано с анализом сложившейся практики оценки человеческих ресурсов спортивными клубами в сегменте профессионального командного футбола в ходе реализации их ресурсной стратегии. Выбор направления исследования и предметной области далеко не случаен. Ресурсный подход к анализу и формированию стратегии фирмы (Barney, 1991) зарекомендовал себя как эффективный и результативный инструмент обеспечения долговременного успеха. Распределение ресурсов в рыночной экономике, в частности установление цены на них, сопряжено со множеством издержек, связанных, например, со сбором информации и ведением переговоров. По мере глобализации экономики объем этих издержек потенциально растет, и для контроля их уровня все большее значение приобретают создание и совершенствование различных институтов, регулирующих распределение ресурсов. Также большое значение имеет изучение наиболее распространенных практик реализации ресурсных стратегий, в частности оценивания ресурсов в контексте институциональной среды, с учетом неоднородности соответствующих рынков.

Стратегически важным ресурсом на рынке профессионального командного спорта является человеческий. В то же время его распределение приводит к наиболее серьезным практическим проблемам. Специфика командного спорта как вида экономической деятельности (Downward, Dawson, 2002) обуславливает необходимость фиаско рынка (market failure) труда для устойчивого развития отрасли. Отсюда возникает и необходимость наличия института, регулирующего рынок труда. В ряде видов командного спорта, например, в футболе, эту роль играет институт трансфера – система понятий и правил, регулирующих переход атлета

из одного спортивного клуба в другой до истечения срока контракта. Наличие института трансфера предъявляет серьезные требования к практике оценивания атлетов, которая определяет сумму и порядок выплаты компенсации за переход. Клубы должны соотносить ценность интересующих их атлетов с имеющимися ограничениями, которые в итоге формируют ярко выраженные сегменты на рынке труда атлетов. Формализация сложившейся практики ценообразования в различных сегментах важна для поддержки принятия решений об инвестициях в персонал при реализации ресурсной стратегии спортивного клуба. Решению этой задачи посвящено данное исследование. В качестве основного инструмента формализации здесь используются регрессионные модели с переменной структурой, отражающей структуру рынка труда в профессиональном командном спорте.

Ключевые слова: институт трансфера; ресурсная стратегия, человеческий капитал; физический капитал; цена трансфера; модель линейной регрессии с переменной структурой; диагностика модели линейной регрессии; робастное оценивание.

VALUATION OF HUMAN RESOURCE DURING THE IMPLEMENTATION OF RESOURCE STRATEGY OF SPORT CLUB

POLYAKOV KONSTANTIN, L.

*Department of Applied Economics
National Research University Higher School of Economics
e-mail: polyakov.kl@hse.ru;*

KASABOV GRIGORIY, V.

*The independent expert
e-mail: grigor91@list.ru;*

POLYAKOVA MARINA, V.

*Department of Finance
National Research University Higher School of Economics
e-mail: mpolyakova@hse.ru*

This study deals with the practice of human resource valuation in the professional command football during the implementation of sport club resource strategy. The choice of the direction of research is not random. Resource view in the analysis of strategy and strategy shaping (Barney, 1991) is an effective long term success tool. There are many costs in the process of resource allocation, in particular during resource valuation, in the market economy in connection, e.g. costs related to information collection and negotiating. Costs rise with the globalization of the economy. Therefore, it is important to create and maintain various institutions to control the level of costs and to study the most common practice of the resource strategy implementation. Particularly, it is important to study resource valuation in the context of institutional environment given the heterogeneity of markets.

Human resource is the most important strategic resource on the market of professional command sport. At the same time, solving the problem of human resource allocation on this market leads to serious practical problems. Specifics of economic component of command sport results in the inevitability of labor market failure (Downward, Dawson, 2002) for

sustainable development of the sector. Therefore, the need for institution which is to regulate the labor market occurs. Institute of transfer plays this role in some kinds of command sport, such as football. It is the system of concepts and rules, which regulate the transfer of athlete from one sport club to another prior to the expiration of the contract.

The number of requirements exist due to the institute of transfer to the practice of athlete's valuation, which determine the sum and the order of payment of compensation for prior sporting club management. The latter should correlate with the value of the athletes, which they are interest in, with the existing restrictions, which is the reason of the strongly pronounced heterogeneity of markets.

Formalization of existing practices of pricing in different segments of professional athletes' labor market is important for the support of decisions to invest in staff during resource strategy implementation. The current research deals with this problem. The model of linear regression with variable structure is used in the paper as the main instrument of formalization. The structure of the model reflects the structure of professional athletes' labor market.

Keywords: the institution of transfer; resource strategy; human capital; physical capital; cost of transfer; linear regression with variable structure; linear regression model diagnostics; robust estimation.

JEL: A14, B52, C21, C51, Z22.

Постановка проблемы

Формирование долгосрочных конкурентных преимуществ за счет оптимизации инвестиций в ресурсы – распространенная практика стратегического менеджмента. Различным аспектам формирования и реализации ресурсной стратегии фирмы в контексте взаимодействия с институциональной средой посвящено немало исследований (Peng, 2003; Орехова и Леготин, 2015; 2016; Орехова, 2016). Большинство из них основное внимание уделяет различным сегментам материального производства или розничной торговли. В данной работе рассматриваются некоторые вопросы реализации ресурсной стратегии одного из наиболее значимых сегментов рынка услуг в сфере отдыха и развлечений – сегмента профессионального командного спорта. В центре внимания – методология оценки человеческих ресурсов руководством клубов в контексте институциональной среды.

Ресурсный подход к анализу фирмы (Barney, 1991) определяет три категории стратегически значимых для фирмы ресурсов: физический, человеческий и организационный. Эта точка зрения близка основным положениям создателей концепции сбалансированной системы показателей Нортон и Каплана (Каплан и Нортон, 2005). Они отмечают, что в основе обеспечения стратегического успеха любой организации находится решение задач управления нематериальными видами капитала – человеческого, организационного и информационного, и вводят понятие их стратегической готовности, т.е. соответствия стратегическим задачам организации.

Стратегическая готовность человеческого капитала, созданная за счет рационально сформированной ресурсной стратегии, является критическим фактором долгосрочного успеха спортивного клуба в сегменте профессионального командного спорта. Однако особенности этого вида экономической деятельности обуславливают огромную роль институтов в регулировании рынка труда профессиональных атлетов. Залогом коммерческой успешности отрасли является неопределенность исхода любого соревнования. Это требует неэффективного, т.е. несовместимого с прямой конкуренцией между клубами, распределения основного – человеческого – ресурса (Downward and Dawson, 2002). Специфика отрасли порождает специфическую институциональную среду, которая предъявляет особые требования к реализации ресурсной стратегии

спортивных клубов, в частности к оценке ресурсов для ведения рациональной инвестиционной политики.

Формирование и роль института трансфера

Формирование института трансфера атлетов в командном спорте, прежде всего футболе, осуществлялось параллельно формированию спорта как вида профессиональной деятельности и превращению его в один из важнейших сегментов шоу-бизнеса (*Downward and Dawson, 2002*). За этим явлением стоит необходимость удовлетворения естественной потребности клубов как хозяйствующих субъектов в решении задач управления персоналом. Необходимость ротации членов команды по возрастным и медицинским критериям в связи с необходимостью решения спортивных задач тактического и стратегического характера и в связи с планами самих атлетов по развитию своей карьеры возникла с началом формирования командного спорта как явления культурной жизни вне зависимости от экономических причин.

На первых порах перемещение атлетов не сопровождалось заметными издержками. Но по мере коммерциализации спорта и формирования категории профессиональных атлетов стал формироваться новый вид деятельности, связанный с подготовкой (начальной или дополнительной) и последующим перемещением атлетов в тот или иной принимающий клуб (команду) на условиях компенсации расходов на тренировки и упущенной выгоды выпускающего клуба. Поскольку в контексте профессионального спорта отношение атлета и клубов (команд) можно охарактеризовать как аренду труда атлета клубом, то подобные сделки можно отнести к договорам об уступке права аренды на определенных условиях. Специфика путей развития различных видов командного спорта, обусловленная их особенностями и различиями региональных культурных традиций, сформировала различные подходы к определению характера и величины компенсации выпускающему клубу. На сегодняшний день в разных видах спорта существуют примеры свободного перемещения атлетов, предоставления организационных преимуществ и примеры денежной компенсации.

Существенное влияние на формирование института трансферов оказало упорядочивание деятельности спортивных клубов в рамках так называемых лиг, которые определяют правила проведения соревнований между клубами, в частности график проведения состязаний. Существование спортивного клуба возможно только в составе той или иной лиги. Формирование лиг как хозяйствующих субъектов, т.е. самостоятельных участников рынка, выявило противоречия их интересов с интересами отдельных клубов. В первую очередь это касается принципов распределения атлетов по клубам, которое с позиции лиги должно обеспечивать высокую неопределенность исхода каждого соревнования, а следовательно, повышать его привлекательность для зрителей и соответственно рекламодателей. В то же время клубы заинтересованы в концентрации талантов в составе своих команд для достижения максимальных спортивных результатов. Это обстоятельство инициировало и значительно ускорило процесс институализации трансферов. Были формализованы правила организации трансферов, закрепленные в документах спортивных лиг, и система санкций для их поддержки. В первую очередь это касается футбола в рамках FIFA (*Downward and Dawson, 2002*).

В настоящее время основной функцией института трансферов является поддержка уровня спортивной конкуренции, необходимого для планируемого уровня доходности экономической деятельности лиг. Нормативы и правила трансферов (*FIFA, 2012; Магденко и Еремеева, 2014; KEA – CDES, 2013*) накладывают ограничения на перемещение атлетов и препятствуют концентрации талантливых спортсменов в рамках наиболее богатых клубов, обеспечивая непредсказуемость исхода большинства соревнований.

Одной из основных проблем, возникающих при переходе атлета из одного клуба в другой до истечения срока контракта, является оценка стоимости контракта, т.е. фактически рыночной стоимости атлета. Как отмечено в (KEA – CDES, 2013), далеко не всегда можно установить взаимно однозначное соответствие между суммой контракта и ценностью игрока для выпускающего и принимающего клубов. Во-первых, экономическая ценность атлета для спортивного клуба лишь отчасти определяется его спортивным талантом; во-вторых, наиболее ценные игроки обладают большей переговорной силой; и, в-третьих, нередко сумма компенсации имеет спекулятивный характер. Все это порождает высокую неоднородность рынка труда профессиональных атлетов, наличие ярко выраженных сегментов.

Отмеченные проблемы порождают высокие транзакционные издержки, сопряженные со сбором информации и ведением переговоров (Carmichael and Thomast, 2000). В связи с этим очевидна высокая актуальность постоянного анализа практики ценообразования в различных сегментах рынка труда профессиональных атлетов, в частности, с использованием эконометрических моделей, основанных на реальных данных.

Бизнес на рынке труда

Одним из существенных источников доходов профессиональных футбольных клубов являются трансферы (Carmichael и др., 1999; Carmichael and Thomast, 2000; Feess and Muehlheusser, 2002; Van den Berg E., 2011; Поляков и Жукова, 2013; Ruijg and van Ophem, 2014). Их значимость для экономики различных клубов не одинакова и определяется многими факторами, в частности, географическим положением, наличием спонсоров, а также положением клуба в турнирной таблице. Однако поиск дополнительных источников финансирования актуален для всех футбольных клубов. Их издержки на организацию спортивных мероприятий очень велики. Большая часть полученных доходов уходит на зарплату атлетам. В Европе отношение расходов на персонал к доходам для большинства клубов превышает 60% (UEFA, 2012). Собственники и спонсоры спасают часть клубов от банкротства. По данным UEFA (UEFA, 2009), 54% клубов высших дивизионов имеют влиятельных спонсоров (акционеров), а 24% находятся под полным контролем собственников. По данным отчета (Deloitte, 2013) в 2011/2012 гг. совокупные вложения собственников в акционерный капитал клубов Premier League (Англия) превысили 1,7 млрд евро при совокупном обороте всех клубов UEFA 19,4 млрд евро. Некоторые клубы могут рассчитывать на существенные доходы от трансляции матчей. Для клубов из «большой пятерки» (Англия, Германия, Испания, Италия и Франция) (Compaire и др., 2009) в 2009 г. доля доходов от трансляций доходила до 57%. Однако даже не всем европейским клубам удается «сводить концы с концами» за счет указанных источников дохода. В 2012 финансовом году все клубы высших дивизионов UEFA распределились по финансовым результатам следующим образом: 399 клубов из общего числа продемонстрировали убытки, следующие 195 получили чистую прибыль от 0 до 10% и оставшиеся 102 клуба – от 10 до 20% от дохода.

Таким образом, для большинства клубов мирового футбола бизнес, основанный на трансферах атлетов, актуален. Например, по данным (UEFA, 2009), наибольшая доля доходов (51%) аргентинского футбола приходилась на трансферы. В работе (Compaire и др. 2009) со ссылкой на отчет компании А.Т. Kearney от 2004 г. вводятся этапы развития футбольных клубов. Для клубов, которые относятся к категории nurturing farm, трансферы игроков, подготовленных в собственных футбольных академиях, являются ключевым источником доходов.

Анализ ценообразования на рынке трансферов атлетов любого профиля должен учитывать его неоднородность. В исследовании (KEA–CDES, 2013) показано, что он представлен первичным и вторичным рынками (сегментами) в контексте классического определения рынков товаров в маркетинге (Ламбен, 1996), на которых удовлетворяются

определенные потребности некоторых групп потребителей за счет использования определенных технологий. Первичный рынок удовлетворяет потребности клубов в поддержке и усилении интереса зрителей к своей деятельности за счет приобретения «звездных» по отношению к текущему составу команды игроков, а также потребность в срочном найме игрока. При этом термин «звездный» подразумевает высокую оценку количества различных видов капитала атлета – физического, человеческого и социального. Таким образом, на решение о найме и величине оплаты трансфера влияют оценки не только, например, технических характеристик атлета, но и его известности среди потенциальных зрителей. Первичный рынок подразделяется на два подсегмента: рынки верхнего и нижнего уровней. На первичном рынке верхнего уровня (*higher primary market*) встречаются небольшое количество игроков («звезд») с небольшим количеством работодателей (богатых клубов). Рынок имеет монополистический характер. Здесь игроки обладают большей, чем клубы, рыночной силой, велики зарплаты и суммы компенсаций за трансферы. На первичном рынке нижнего уровня (*lower primary market*) встречаются небольшое количество квалифицированных игроков с большим количеством клубов. Игроки обладают меньшей рыночной властью, чем в предыдущем случае, и рынок имеет олигополистический характер. Во втором сегменте, на вторичном рынке трансферов (*secondary market*) удовлетворяется потребность клубов в поддержке своей текущей деятельности за счет приобретения ординарных игроков, необходимых для организации игры, в частности, запланированной ротации выбывающих по возрасту или физическому состоянию атлетов. Здесь встречаются большое количество игроков с ограниченным количеством клубов. Этот рынок можно охарактеризовать как олигопсонию. Клубы здесь обладают заметно большей рыночной властью, чем игроки.

Специфика рынка трансферов защитников

Одним из факторов, сегментирующих рынок труда профессиональных футболистов, является их специализация. Справедливо ожидать, что отсутствие полноценной взаимозаменяемости атлетов формирует различные подходы к их оценке. В большинстве случаев объектом исследований является сегмент нападающих. Об этом свидетельствует выбор объясняющих переменных, в число которых неизменно включается голевая статистика атлетов (*Carmichael и др. 1999; Carmichael and Thomast, 2000; Feess and Muehlheusser, 2002; Van den Berg, 2011; Поляков и Жукова, 2013; Ruijg and van Ophem, 2014*). Причины очевидны. Традиционно при оценке результатов матчей и в итоге качества команд анализируется количество забитых голов, а не качество работы защитников. В то же время в современном футболе обязанности защитников существенно расширились. Они сочетают игру в обороне с активными подключениями к атакам своей команды. Центральные защитники часто приходят к чужим воротам при розыгрыше угловых или штрафных ударов. Крайние защитники часто взаимодействуют с полузащитниками и нападающим своего фланга. Рост объема работы и разнообразие обязанностей изменили и характер подготовки атлетов. Увеличились различия в подходах к оценке защитников разных амплуа. Стоимость трансферов защитников возросла. Десять лет назад средняя стоимость защитника в «большой пятёрке» составляла 1,8 млн фунтов. На текущий момент она составляет 2,5 млн. Команды стали тратить большую часть своего бюджета на защитников (*Liew, 2014*). Результаты исследований International Centre for Sports Studies, CIES (*Liew, 2014*) за последние пять лет позволяют заключить, что реальная стоимость трансферов защитников (более 10 млн евро) оказалась существенно выше стоимости, которую можно было ожидать на основе характеристик перемещаемых атлетов.

Выбор объясняющих переменных

Факторы, потенциально влияющие на цену трансфера, определяются на основе условий совершения сделки и характеристик атлета. Следуя предыдущему разделу, рассмотрим последние подробнее.

А. Оценка профессиональных игроков в футбол

В данном исследовании рассматриваются декомпозиция ценности атлета для клуба на оценки физического и человеческого капиталов (Радаев, 2002), а также обстоятельства трансферов. *Физический капитал* определяется «способностью к труду», в нашем случае данными природой способностями к занятию футболом, а также состоянием здоровья, в частности, наличием травм. Наиболее формализуемой является оценка *человеческого капитала* как «совокупности накопленных профессиональных знаний, умений и навыков» (Радаев, 2002). Как правило, индикаторы, в значительной степени характеризующие его, входят в различные модели формирования стоимости трансферов. В то же время однозначно ответить на вопрос, чем объясняется то или иное значение характеристики атлета – тренировкой или врожденными способностями, невозможно. Особняком стоит возраст спортсмена, который фактически характеризует состояние указанных видов капитала (Skirbekk, 2003; Поляков, Жукова, 2013).

А. Краткое описание данных

Список факторов, которые потенциально можно включить в модель ценообразования на трансферы, весьма велик (Downward and Dawson, 2002; Van den Berg, 2011). В табл. 1 приведены использованные в исследовании факторы.

Значения указанных в табл. 1 факторов были собраны для трехсот трансферов за четыре трансферных окна – лето 2012 г., январь 2013 г., лето 2013 г., январь 2014 г. Данные взяты со следующих сайтов:

- «Рынок трансферов в футболе» <http://www.transfermarkt.de/> – авторитетный немецкий портал, специализирующийся на оценке трансферной стоимости игроков;
- «Статистика мирового футбола» www.whoscored.com – ведущий статистический портал о мировом футболе, содержащий расширенные статистические данные по футболистам, клубам, лигам, турнирам и т.д.

Таблица 1

Краткое описание переменных модели ценообразования на трансферы

	Краткое описание переменной	Обозначение в расчетах	Комментарии
Зависимая переменная			
	Реальная цена трансфера	tr_price	«Рынок трансферов в футболе»
Независимые переменные			
1	Возраст	age	
Показатели, характеризующие физический и человеческий капиталы атлетов			
2	Точность передач	pas_acc	В среднем за матч
3	Выигранные воздушные дуэли	adw_pm	В среднем за матч
4	Количество отборов	tackles_pm	В среднем за матч
5	Количество перехватов	int_pm	В среднем за матч
Показатели, в большей степени характеризующие человеческий капитал			
6	Амплуа защитника	type	0 – фланговый, 1 – центральный
7	Количество матчей	matches	Сезон перед трансфером
8	Количество сыгранных матчей за национальную сборную	national_matches	Сезон перед трансфером
9	Общее количество сыгранных матчей за национальную сборную	combi	За всю карьеру
Интегральные показатели ценности атлетов			
10	Рейтинг игрока	whoscored	«Статистика мирового футбола»
11	Количество сильных сторон игрока	strong	«Статистика мирового футбола»
12	Количество слабых сторон игрока	weak	«Статистика мирового футбола»

Окончание табл. 1

	Краткое описание переменной	Обозначение в расчетах	Комментарии
Переменные, характеризующие обстоятельства трансферов			
13	Окно трансфера	window	0 – зимнее окно, 1 – летнее
14	Стоимость команды выпускающего клуба	team_price_out	Текущая оценочная стоимость команды, «Рынок трансферов в футболе»
15	Стоимость команды принимающего клуба	team_price_in	Текущая оценочная стоимость команды, «Рынок трансферов в футболе»
16	Удаленность трансфера	region	0 – межрегиональный, 1 – внутренний
17	Домашний игрок	home	0 – подготовка третьего клуба, 1 – подготовка выпускающего клуба
18	Аренда	rent	0 – без аренды, 1 – после аренды
Неоднородность рынка			
19	Индикатор вторичного рынка	m_sec	0 – трансфер на первичном рынке, 1 – трансфер на вторичном рынке

Спецификация модели ценообразования

Для учета неоднородности рынка трансферов нами была использована модель множественной линейной регрессии с переменной структурой, режимы которой привязаны к сегментам рынка. А именно для выбранного множества объясняющих переменных (табл. 1) и выбранных сегментов рынка труда профессиональных футболистов (первичный и вторичный рынки) модель статистической связи между ценами на трансферы и объясняющими переменными имеет вид:

$$Y = \begin{pmatrix} Y_1 \\ Y_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} X_1 & 0 \\ 0 & X_2 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} a_1 \\ a_2 \end{pmatrix} + w,$$

где $\{Y_i, X_i, a_i, i = 1, 2\}$ – наблюдения цен трансферов, значений объясняющих переменных и значения коэффициентов для первичного ($i = 1$) и вторичного ($i = 2$) сегментов.

Поскольку границы сегментов рынка трансферов в пространстве выбранных выше регрессоров формально не определены, для учета неоднородности рынка мы обратились к кластерному анализу. Выделение кластеров в представленном к анализу множестве трансферов осуществлялось на основе значений всех независимых переменных, множество которых включает в себя как метрики количества человеческого и физического капиталов, так и характеристики обстоятельств трансферов, которые позволяют косвенно судить о принадлежности трансфера к тому или иному сегменту рынка. Например, к первичному рынку предположительно можно отнести трансфер относительно молодого игрока из более богатого в менее богатый клуб, перемещение атлета между двумя клубами с высокими финансовыми возможностями, межрегиональное перемещение зрелого атлета и т.д. Был использован алгоритм k -средних с выбором числа кластеров на основе нескольких критериев (Chiang, Mirkin, 2010; Desgraupes B., 2013). Прежде всего, для того чтобы исключить влияние масштаба на результаты анализа, все переменные были стандартизованы (выборочное среднее равно 0, выборочная дисперсия – 1). Далее мы воспользовались:

- для реализации процедуры k -средних алгоритмом Hartigan – Wong (Hartigan, Wong, 1979), а также алгоритмом Forgy (Forgy, 1965);
- для выбора количества кластеров – индексами Calinski – Harabasz и «average silhouette width» (Desgraupes B., 2013).

Все варианты анализа привели к выделению одной и той же пары кластеров. В кластер № 1 вошли 173 атлета, в кластер № 2 – 127. Анализ свойств элементов кластеров и поименного состава игроков позволил связать их с основными сегментами рынка трансферов. В табл. 2 приведены некоторые результаты.

Таблица 2

Описательная статистика некоторых регрессоров по кластерам

Показатель	Возраст		Количество перехватов	
	Кластер № 1	Кластер № 2	Кластер № 1	Кластер № 2
Минимум	18	18	0.3	1.2
Q1	23	23	1.1	1.6
Медиана	25	25	1.5	2.1
Q3	27	27	1.9	2.7
Максимум	35	36	3.6	4.2
IQR	4	4	0.8	1.1
	Количество отборов		Количество матчей	
	Кластер № 1	Кластер № 2	Кластер № 1	Кластер № 2
Минимум	0.3	1.0	7	6
Q1	1.3	2.0	19	31
Медиана	1.6	2.5	27	36
Q3	2.1	3.1	32	42
Максимум	3.4	5.3	52	56
IQR	0.8	1.1	13	11
Цены трансферов (млн долл.)				
	Кластер № 1	Кластер № 2		
Минимум	0,20	0,20		
Q1	0,72	2,00		
Медиана	1,50	4,00		
Q3	3,00	7,40		
Максимум	15,00	42,00		
IQR	2,28	5,40		

Видно, что кластеры имеют близкий возрастной состав. В оба кластера входят трансферы спортсменов разного уровня. Однако сравнение квартилей и медиан показывает, что во втором кластере выше доля трансферов более опытных (по количеству матчей) атлетов с лучшими показателями. Кроме того, в этом кластере выше доля более дорогих трансферов, стоимость которых характеризует оценку ценности игрока для принимающего и выпускающего клубов и во многом сегмент рынка. Например, медиана стоимостей трансферов для второго кластера равна 2,0 млн долл., в то время как для первого кластера всего 1,5 млн долл. Отсюда можно заключить, что во втором кластере более 50% трансферов осуществлялось по ценам выше, чем эта величина. Качественный анализ состава кластеров также показал, что во второй кластер вошли трансферы ряда хорошо известных выдающихся атлетов.

Таким образом, мы можем ассоциировать первый кластер с вторичным рынком трансферов, а второй с первичным. Выделить в полученной нами выборке наблюдения из подсегментов верхнего и нижнего уровней первичного рынка не представляется возможным, вероятно, в силу небольшого количества трансферов в подсегменте

верхнего уровня по сравнению с общим количеством трансферов на первичном рынке. В дальнейшем для краткости мы будем говорить не о кластерах, а о сегментах рынка трансферов.

Оценивание модели ценообразования

В табл. 3 приведены результаты МНК оценивания модели с постоянной структурой и модели с переменной структурой. Гипотеза о гомоскедастичности отвергается критерием Уайта без взаимодействия с вероятностью ошибки первого рода менее 5%. В связи с этим для анализа значимости полученных оценок коэффициентов модели мы использовали корректировку Уайта. Также в табл. 3 приведены результаты оптимизации моделей на основе критерия Акаике. Стандартные ошибки для оптимальных моделей также оценены с использованием корректировки Уайта.

Таблица 3

Сравнение механизмов ценообразования на первичном и вторичном рынке труда атлетов

Переменная	Исходные модели		Оптимальные по критерию Акаике модели			
	Модель с переменной структурой		Объединенная модель		Модель с переменной структурой	
	Оценка (PM)	Оценка (SM)	Оценка	Оценка (PM)	Оценка (SM)	Оценка
Константа	3,61 (17,98)		-4,11 (6,91)	-3,83 (2,63)		-5,01* (2,96)
M sec		-9,93 (18,97)				
Age	-0,48** (0,19)	-0,13** (0,05)	-0,28*** (0,08)	-0,40*** (0,14)	-0,16*** (0,05)	-0,26*** (0,07)
Pas acc	0,13 (0,1)	0,08** (0,03)	0,09** (0,04)	0,13** (0,05)	0,08** (0,03)	0,10*** (0,03)
Adw pm	0,11 (0,43)	0,59** (0,29)	0,32 (0,27)		0,59** (0,28)	0,42** (0,20)
Tackles pm	-0,42 (0,52)	-0,25 (0,26)	-0,39 (0,37)			
Int pm	0,52 (0,78)	-0,44 (0,29)	0,21 (0,42)			
Type	2,93*** (0,96)	0,32 (0,31)	1,32*** (0,44)	2,88*** (1,01)		1,08*** (0,36)
Matches	0,09** (0,04)	0,05** (0,02)	0,08*** (0,02)	0,09*** (0,03)	0,05** (0,02)	0,09*** (0,02)
National_matches	0,01 (0,13)	0,05 (0,08)	0,04 (0,09)			
Combi	-0,02 (0,03)	0,0021 (0,01)	-0,01 (0,01)	-0,03 (0,03)		
Whoscored	-0,95 (2,30)	0,40 (0,9)	0,03 (0,96)			
Strong	0,19 (0,27)	0,14 (0,1)	0,16 (0,13)			
Weak	-0,12 (0,38)	0,10 (0,12)	0,08 (0,13)			
Window	1,06 (0,78)	0,06 (0,52)	0,66 (0,49)			

Окончание табл. 3

Переменная	Исходные модели		Оптимальные по критерию Акаике модели			
	Модель с переменной структурой		Объединенная модель	Модель с переменной структурой		Объединенная модель
	Оценка (PM)	Оценка (SM)	Оценка	Оценка (PM)	Оценка (SM)	Оценка
Team price out	0,01* (0,0035)	0,0025 (0,0019)	0,01*** (0,0021)	0,01** (0,004)		0,01*** (0,002)
Team price in	0,02*** (0,01)	0,02*** (0,0036)	0,02*** (0,0041)	0,03*** (0,01)	0,02*** (0,004)	0,02*** (0,004)
Region	-1,48 (0,94)	-0,77** (0,37)	-1,03*** (0,37)	-1,39 (0,85)		-0,96*** (0,35)
Home	-1,14 (1,01)	0,31 (0,37)	-0,47 (0,49)			
Rent	-1,63** (0,77)	-0,30 (0,29)	-0,78** (0,32)	-2,11*** (0,66)		
R ²	0,55		0,51	0,53		0,50
AIC	5,56		5,51	5,44		5,48

Примечание. PM – оценки для первичного рынка, SM – оценки для вторичного рынка. *, **, *** – значимость оценки на 10-, 5-, 1-процентном уровне. В скобках приведены стандартные ошибки с учетом корректировки Уайта.

Остановимся прежде всего на качестве всех представленных моделей. Их описательные возможности, представленные здесь коэффициентом детерминации, отличаются незначительно. В оптимальной модели был исключен ряд переменных с незначимыми оценками коэффициентов. В результате изменилась значимость оценки коэффициента при переменной «точность передач» (pas ass). Оценка стала значимой для обоих сегментов рынка. Таким образом, рассмотренные нами преобразования структуры модели дают относительно небольшой выигрыш в качестве описании данных. Однако в контексте данного исследования это несущественно, поскольку его целью является изучение механизмов ценообразования в различных сегментах рынка. Эту задачу позволяет решить только модель с переменной структурой.

Значительно больший интерес представляют значения полученных оценок коэффициентов моделей. Отметим, что как для неоптимальных, так и для оптимальных моделей ценообразования с переменной структурой коэффициенты можно разделить на три группы. Первую образуют коэффициенты, оценки которых незначимы как для первичного, так и для вторичного рынка трансферов. Вторую группу образуют коэффициенты, оценки которых значимы только для одного из сегментов рынка хотя бы в одном из вариантов моделей. Сюда относятся коэффициенты при переменных «точность передач» (pas ass), «выигранные воздушные дуэли» (adw pm), «амплуа защитника» (type), «стоимость команды выпускающего клуба» (team price out), «удаленность трансфера» (region) и «аренда» (rent). И, наконец, третью группу образуют коэффициенты, значимые для обоих сегментов. Это коэффициенты при переменных «возраст» (age), «количество матчей» (matches), «стоимость команды принимающего клуба» (team price in). Для элементов этой группы мы проверили гипотезу о совпадении истинных значений коэффициентов для разных сегментов рынка. В табл. 4 приведены результаты тестирования с использованием критерия Вальда.

Таблица 4

Результаты проверки гипотезы о совпадении значений коэффициентов

Переменные	Исходная модель			Оптимальная по критерию Акаике модель		
	Первичный рынок	Вторичный рынок	p-уровень	Первичный рынок	Вторичный рынок	p-уровень
Возраст	-0,48	-0,13	0,29	-0,40	-0,16	0,102
Точность передач				0,13	0,08	0,35
Количество матчей	0,09	0,05	0,45	0,09	0,05	0,32
Стоимость команды принимающего клуба	0,02	0,02	0,14	0,03	0,02	0,27

Видно, что у нас нет оснований отвергать гипотезу об одинаковой силе влияния на стоимость трансфера этих показателей. Возможным исключением может быть влияние возраста, который характеризует состояние (качество) как физического, так и человеческого капиталов атлетов. Приведенные в табл. 4 показатели примерно одинаково влияют на оценку величины физического и человеческого капиталов в обоих сегментах рынка. В частности, необходимо обратить внимание на такой показатель, как «количество матчей», который в значительной степени характеризует опыт атлета, т.е. величину человеческого капитала.

Таким образом, оценка как физического, так и человеческого капиталов на первичном и вторичном рынке трансферов осуществляется различным образом в основном за счет таких показателей, как «точность передач» (pas ass), «выигранные воздушные дуэли» (adw pm), «амплуа защитника» (type). При этом однозначно связывать эти показатели с физическим или человеческим капиталом, безусловно, возможности нет. Мы можем лишь предполагать, чем именно – обучением или врожденными способностями – объясняются значения данных величин у различных игроков.

Заключение и выводы

Данное исследование посвящено формализации оценки человеческих ресурсов в рамках реализации спортивным клубом ресурсной стратегии. Его результатом является технология оценивания, сформированная на основе обобщения сложившейся практики. Ее использование в качестве вспомогательного инструмента при решении задачи определения величины и способа выплаты разумной компенсации за переход атлета в новый клуб до истечения срока его контракта позволит аргументированно обосновать предлагаемые решения, сделает их более прозрачными для всех участников переговоров и тем самым снизит величину транзакционных издержек, связанных с ними. Кроме того, предложенный вариант формализации фиксирует состав и типологию данных, актуальных для последующего заключения контрактов. Тем самым он позволяет снизить транзакционные издержки, связанные с поиском данных о возможных кандидатах для перехода, и, если речь идет о трансферном бизнесе, оптимизировать маркетинговую политику на рынке труда.

В основе формализации оценивания лежат следующие этапы:

1. Декомпозиция ценности работника на несколько видов капитала, в данном случае физического и человеческого, и условия найма, а также выбор характеризующих их показателей. Это позволяет систематизировать выбор показателей для оценки работника, сделать экспертную оценку более прозрачной.
2. Распределение собранных данных по сегментам рынка с использованием той или иной процедуры классификации, в данном случае процедуры k -средних с

выбором оптимального числа кластеров и сопутствующего анализа содержимого кластеров. Отметим, что, вероятно, лучшие результаты можно получить при использовании классификации с обучением, но это потребует привлечения экспертного отнесения сделок по найму рабочей силы к тому или иному сегменту.

3. Спецификация и оценивание модели с переменной структурой, режимы которой соответствуют сегментам рынка. Поскольку объект исследования и, соответственно, выборка неоднородны по постановке задачи, могут потребоваться корректировка значимости оценок и использование робастных методов оценивания.

Использованная авторами методология анализа рынка труда защитников может быть с небольшими изменениями применена для анализа рынка труда нападающих. Частично изменится лишь состав показателей, характеризующих физический и человеческий капиталы. В частности, добавятся голевая статистика и некоторые показатели, характеризующие способности атлетов, необходимые для организации атак соперников. В то же время ряд характеристик защитников будет не актуален для нападающих. По мнению авторов, данная методология может быть с успехом использована и для анализа рынка труда в других секторах экономики при наличии данных о его сегментации.

Вклад в ценность атлета физического и человеческого капиталов

Предположение о высокой роли врожденных способностей атлета и технических навыков, приобретенных им в ходе обучения и практической деятельности, возникает сразу при решении задачи формализации его оценки. Проведенный анализ позволяет предположить дифференцированный подход к этим характеристикам в первичном и вторичном сегментах. Безусловно, есть ряд показателей в равной степени значимых для них. Сюда относится в первую очередь «точность паса». Выше отмечалось, что он может характеризовать как физический, так и человеческий капиталы атлета. Результаты оценивания моделей ценообразования для трансферов позволяют предположить его высокую значимость как для вторичного, так и для первичного сегментов (табл. 3, оптимальные модели). При этом нельзя отвергнуть гипотезу о равной силе влияния этого показателя на цену для обоих сегментов (табл. 4). Вместе с тем мы можем отметить, что во вторичном сегменте техническим характеристикам уделяется большее внимание, чем в первичном. В частности, показатель «выигранные воздушные дуэли» значим только для вторичного сегмента. Отмеченный выше показатель «точность паса» для неоптимальных моделей незначим для первичного сегмента. С точки зрения определения сегментов рынка труда атлетов – это вполне естественно. Первичный рынок трансферов – рынок сделок по перемещению атлетов, которые в данных сделках заранее оцениваются как «звезды», т.е. экспертная оценка их ценности для клуба априори высока. В этих случаях атлеты обладают большей рыночной властью, чем работодатели. Причин этому может быть множество, в частности срочность сделки. В связи с этим стоимость трансфера здесь не очень сильно зависит от конкретных значений технических характеристик спортсмена. На вторичном рынке ситуация совершенно иная. Здесь работодатели обладают большей рыночной властью, количество предложений работы превышает спрос, и может быть реализован более дифференцированный подход к ценообразованию на основе характеристик атлетов. Еще одним показателем, связанным с человеческим капиталом, оценка которого разнится в обоих сегментах, является «амплуа защитника». Для всех вариантов моделей ценообразования центральный защитник дороже флангового для первичного рынка. Для вторичного рынка этот показатель не оказывает существенного влияния на цену трансфера. Этот факт, на наш взгляд, объясняется тем, что повышение квалификации у профессионалов как правило сопряжено с сужением специализации. Это приводит к тому, что с ростом квалификации снижается возможность взаимозаменяемости профессиональных футболистов. Таким образом,

амплуа защитника более значимо для первичного рынка. В то же время приобретенный на вторичном рынке защитник, скорее всего, может быть при необходимости размещен как в центре поля, так и на фланге.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Каплан Р. и Нортон Д. (2005). Сбалансированная система показателей. М.: Олимп-Бизнес.

Ламбен Ж.-Ж. (1996). Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с фр. СПб.: Наука.

Магденко А. Д. и Еремеева Л. А. (2014). Философия права: регулирование трансферных отношений в российском спорте // *Вестник Челябинского государственного университета*, № 17(346).

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.

Орехова С. В. (2016). Институциональные факторы выбора ресурсной стратегии предприятия // *Journal of Institutional Studies*, № 8(4), с. 106–122.

Поляков К. Л. и Жукова Л. В. (2013). Оценка человеческого капитала в профессиональном футболе // *Прикладная эконометрика*, № 29(1), с. 29 – 44.

Радаев В. В. (2002). Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Экономическая социология. Электронный журнал*, 3(4). (https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205038/ecsoc_t3_n4.pdf#page=20 – Дата обращения: 18.04.2017).

Barney J. B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // *Journal of Management*, № 17 (1), pp. 99–120.

Carmichael F., Forrest B. and Simmons R. (1999). The labor market in association football: Who gets transferred and for how much // *Bulletin of Economic Research*, № 51(2), pp. 125–150.

Carmichael F. and Thomast D. (2000). Institutional Responses to Uncertainty: Evidence from the Transfer Market // *Economic Issues*, S (1).

Chiang M. and Mirkin B. (2010). Intelligent choice of the number of clusters in K-Means clustering: An experimental study with different cluster spreads // *Journal of Classification*, no. 27(1), pp. 3–41.

Compaire D. F. R., Planás G. and Wildemann S.-E. (2009). Contractual Stability in Professional Football: Recommendations for Clubs in a Context of International Mobility. (<http://www.lawinsport.com/pdf/ContStabinProffFoot.pdf> – Дата обращения: 18.04.2017).

Deloitte (2013). Annual Review of Football Finance. Sports Business Group. (https://www.slideshare.net/deloitteuk/annual-review-of-football-finance-2013/19-Turn_on_tune_in_turnover – Дата обращения: 18.04.2017).

Desgraupes B. (2013). Clustering Indices. <http://cran.r-project.org/web/packages/clusterCrit/vignettes/clusterCrit.pdf> – Дата обращения: 18.04.2017)

Dobson S., Gerrard B. and Howe S. (2000). The determination of transfer fees in English nonleague football // *Applied Economics*, no. 32, pp. 1145–1152.

Downward P. and Dawson A. (2002). The Economics of Professional Team Sports. Taylor & Francis e-Library.

Feess E. and Muehlheusser G. (2002). Transfer Fee Regulations in European Football. Discussion Paper, no. 423. (http://legacy.iza.org/en/webcontent/publications/papers/viewAbstract?dp_id=423 – Дата обращения: 18.04.2017).

FIFA (2012). Regulations on the status and transfer of players 2012. Официальный сайт FIFA. (http://www.rfs.ru/res/docs/fifauefa/regulations_on_the_status_and_transfer_of_players.pdf – Дата обращения: 18.04.2017).

Forgy E. W. (1965). Cluster analysis of multivariate data: efficiency vs interpretability of classifications // *Biometrics*, № 21, pp. 768–769.

Hartigan J. A. and Wong M. A. (1979). A K-Means Clustering Algorithm // *Journal of the Royal Statistical Society. Series C (Applied Statistics)*, no. 28(1), pp. 100–108.

KEA – CDES. (2013). The economic and legal aspects of transfers of players. (<http://ec.europa.eu/sport/library/documents/cons-study-transfers-final-rpt.pdf> – Дата обращения: 18.04.2017).

Liew J. (2014). David Luiz, Luke Shaw, Eliaquim Mangala, Dejan Lovren – why are defenders becoming more expensive? (<http://www.telegraph.co.uk/sport/football/competitions/premier-league/11076666/David-Luiz-Luke-Shaw-Eliaquim-Mangala-Dejan-Lovren-why-are-defenders-becoming-more-expensive.html> – Дата обращения: 18.04.2017).

Miettinen S. and Parrish R. (2008). Nationality discrimination in community law: an assessment of UEFA regulations governing player eligibility for European club competitions (the home-grown player rule). (<http://www.entsportslawjournal.com/article/10.16997/eslj.68> – Дата обращения: 18.04.2017).

Peng M. (2003). Institutional transitions and strategic choices // *Academy of Management Review*, no. 28(1), pp. 275–296.

Ruijg J. and van Ophem H. (2014). Determinants of football transfers. Discussion Paper: 2014/01. Amsterdam School of Economics. (http://www.academia.edu/31740473/Determinants_of_football_transfers_Amsterdam_School_of_Economics – Дата обращения: 18.04.2017).

Skirbekk V. (2003). Age and individual productivity: a literature survey. *MPIDR working paper wp 2003-028* (http://www.academia.edu/5778579/Age_and_individual_productivity_a_literature_survey – Дата обращения: 18.04.2017).

Speight A. and Thomas D., (1997). Football league transfers: a comparison of negotiated fees with arbitration settlements // *Applied Economics Letters*, no. 4, pp. 41–44.

UEFA (2009). *The European Club Footballing Landscape: Benchmarking Report 2009 Club Licensing* (<http://www.ffa.am/uploaded/The%20European%20Club%20Footballing%20Landscape%202009.pdf> – Дата обращения: 18.04.2017).

UEFA (2012). *Club Licensing Benchmarking Report*, (http://www.uefa.org/MultimediaFiles/Download/Tech/uefaorg/General/02/09/18/26/2091826_DOWNLOAD.pdf – Дата обращения: 18.04.2017).

Van den Berg E. (2011). The valuation of human capital in the football player transfer market. *Master thesis Financial Economics Erasmus School of Economics*. (http://www.academia.edu/836938/The_Valuation_of_Human_Capital_in_the_Football_Player_Transfer_Market – Дата обращения: 18.04.2017).

REFERENCES

Barney J. B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, № 17(1), pp. 99–120.

Carmichael F., Forrest B. and Simmons R. (1999). The labor market in association football: Who gets transferred and for how much. *Bulletin of Economic Research*, no. 51(2), pp. 125–150.

Carmichael F. and Thomast D. (2000). Institutional Responses to Uncertainty: Evidence from the Transfer Market. *Economic Issues*, S (1).

Chiang M. and Mirkin B. (2010). Intelligent choice of the number of clusters in K-Means clustering: An experimental study with different cluster spreads. *Journal of Classification*, no. 27(1), pp. 3–41.

Compaire D. F. R., Planás G. and Wildemann S-E. (2009). Contractual Stability in Professional Football: Recommendations for Clubs in a Context of International Mobility. (<http://www.lawinsport.com/pdf/ContStabinProfFoot.pdf> – Access Date: 18.04.2017).

Deloitte (2013). Annual Review of Football Finance. Sports Business Group. (https://www.slideshare.net/deloitteuk/annual-review-of-football-finance-2013/19-Turn_on_tune_in_turnover – Access Date: 18.04.2017).

Desgraupes B. (2013). Clustering Indices. <http://cran.r-project.org/web/packages/clusterCrit/vignettes/clusterCrit.pdf> – Access Date: 18.04.2017).

Dobson S., Gerrard B. and Howe S. (2000). The determination of transfer fees in English nonleague football. *Applied Economics*, no. 32, pp. 1145–1152.

Downward P. and Dawson A. (2002). The Economics of Professional Team Sports. Taylor & Francis e-Library.

Feess E. and Muehlheusser G. (2002). Transfer Fee Regulations in European Football. *Discussion Paper*, no. 423. (http://legacy.iza.org/en/webcontent/publications/papers/viewAbstract?dp_id=423 – Access Date: 18.04.2017).

FIFA (2012). Regulations on the status and transfer of players 2012. FIFA Official website. (http://www.rfs.ru/res/docs/fifauefa/regulations_on_the_status_and_transfer_of_players.pdf – Access Date: 18.04.2017).

Forgy E. W. (1965). Cluster analysis of multivariate data: efficiency vs interpretability of classifications. *Biometrics*, no. 21, pp. 768–769.

Hartigan J. A. and Wong M. A. (1979). A K-Means Clustering Algorithm. *Journal of the Royal Statistical Society. Series C (Applied Statistics)*, no. 28(1), pp. 100–108.

Kaplan R. and Norton D. (2005). The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action, “Olimp–Business”. (In Russian).

KEA – CDES. (2013). The economic and legal aspects of transfers of players. (<http://ec.europa.eu/sport/library/documents/cons-study-transfers-final-rpt.pdf> – Access Date: 18.04.2017).

Lambert J. (1996). Strategic marketing. European perspective. St. Pt.: Science. (In Russian).

Liew J. (2014). David Luiz, Luke Shaw, Eliaquim Mangala, Dejan Lovren - why are defenders becoming more expensive? (<http://www.telegraph.co.uk/sport/football/competitions/premier-league/11076666/David-Luiz-Luke-Shaw-Eliaquim-Mangala-Dejan-Lovren-why-are-defenders-becoming-more-expensive.html> – Access Date: 18.04.2017).

Magdenko A. D. and Eremeeva E. A. (2014). Philosophy of law: regulation of transfer relations in the Russian sports. *Bulletin of the Chelyabinsk state University*, no. 17 (346). (In Russian).

Miettinen S. and Parrish R. (2008). Nationality discrimination in community law: an assessment of UEFA regulations governing player eligibility for European club competitions (the home-grown player rule). (<http://www.entsportslawjournal.com/article/10.16997/eslj.68> – Access Date: 18.04.2017).

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).

Orekhova S. V. (2016). Institutional choice factors of a resource strategy for firms. *Journal of Institutional Studies*, no. 8(4), pp. 106–122. (In Russian).

Peng M. (2003). Institutional transitions and strategic choices. *Academy of Management Review*, no. 28(1), pp. 275–296.

Polyakov K. L. and Zhukova L. V. (2013). Human capital estimation in professional football. *Applied Econometrics*, no. 29(1), pp. 29 – 44. (In Russian).

Radaev V. V. (2002). The concept of capital, forms of capitals and their conversion. *Economic sociology. Electronic journal*, no. 3(4). (https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205038/ecsoc_t3_n4.pdf#page=20 – Access Date: 18.04.2017). (In Russian).

Ruijg J. and van Ophem H. (2014). Determinants of football transfers. Discussion Paper: 2014/01. Amsterdam School of Economics. (http://www.academia.edu/31740473/Determinants_of_football_transfers_Amsterdam_School_of_Economics – Access Date: 18.04.2017).

Skirbekk V. (2003). Age and individual productivity: a literature survey. *MPIDR working paper wp 2003-028*. (http://www.academia.edu/5778579/Age_and_individual_productivity_a_literature_survey – Access Date: 18.04.2017).

Speight A. and Thomas D., (1997). Football league transfers: a comparison of negotiated fees with arbitration settlements. *Applied Economics Letters*, no. 4, pp. 41–44.

UEFA (2009). The European Club Footballing Landscape: Benchmarking Report 2009 Club Licensing (<http://www.ffa.am/uploaded/The%20European%20Club%20Footballing%20Landscape%202009.pdf> — Access Date: 18.04.2017).

UEFA (2012). Club Licensing Benchmarking Report, (http://www.uefa.org/MultimediaFiles/Download/Tech/uefaorg/General/02/09/18/26/2091826_DOWNLOAD.pdf – Access Date: 18.04.2017).

Van den Berg E. (2011). The valuation of human capital in the football player transfer market. Master thesis Financial Economics Erasmus School of Economics. (http://www.academia.edu/836938/The_Valuation_of_Human_Capital_in_the_Football_Player_Transfer_Market – Access Date: 18.04.2017).

КАЧЕСТВО ИНСТИТУТОВ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАПИТАЛА: МЕЖСТРАНОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

ТЕПЛОВА ТАМАРА ВИКТОРОВНА,

*доктор экономических наук, профессор,
руководитель проектно-учебной лаборатории
анализа финансовых рынков,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Москва
e-mail: tteplova@hse.ru;*

СОКОЛОВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА,

*кандидат физико-математических наук,
старший преподаватель департамента финансов факультета экономики,
аналитик проектно-учебной лаборатории анализа финансовых рынков,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: tv.sokolova@hse.ru;*

ТЕПЛОВ АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ,

*аспирант ГУУ,
администратор ФМЦ по финансовой грамотности,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: andyteplov@yandex.ru*

В работе на межстрановой выборке представлен анализ институциональных детерминант развития рынков корпоративных облигаций в национальной валюте (КОНВ) в период с 2010 по 2016 г. Рассматривается широкий спектр показателей качества развития институтов, включая индекс экономической свободы Heritage Foundation, индикаторы развития политических и правовых институтов от Всемирного Банка, показатели корпоративной культуры, развития и регулирования финансовых рынков Всемирного экономического форума. В отличие от большинства предыдущих работ мы тестируем не только статические регрессионные модели (многофакторные линейные регрессии), но и динамические модели на основе системного обобщенного метода моментов (GMM), что позволяет решить проблему эндогенности переменных. Выборка исследования состоит из 420 квартальных наблюдений по 15 развивающимся рынкам, являвшимся лидерами по объему новых размещений КО в докризисном, 2013 г.

Результаты расчетов показывают, что низкое качество институциональной среды, макроэкономическая и финансовая нестабильность способствуют росту доли корпоративных облигаций в национальной валюте в совокупном объеме новых размещений. В условиях нестабильности корпоративные облигации в национальной валюте становятся менее привлекательными для иностранных инвесторов, эмитенты вынуждены привлекать

капитал на внутреннем рынке, проводить импортозамещение капитала. Мы провели ранжирование факторов по значимости влияния на объясняемую переменную. Наиболее значимыми институциональными факторами и в статических, и в динамических спецификациях моделей являются индикаторы качества регулирования и верховенства закона от Всемирного Банка. Снижение суверенных кредитных рейтингов также дает импульс развитию рынков КОНВ.

Нами получен оригинальный вывод о том, что более развитые рынки акций подавляют рост рынков КОНВ: акции и корпоративные облигации являются конкурирующими источниками финансирования для компаний из развивающихся стран. Напротив, развитый банковский сектор способствует росту рынка КОНВ: банки играют роль дилеров и маркет-мейкеров. Среди макроэкономических факторов наиболее значимое положительное влияние на объясняемую переменную оказывает девальвация национальной валюты, что связано с удорожанием долга в иностранной валюте.

Ключевые слова: корпоративные облигации; качество институтов; развивающиеся страны; облигационные рынки в национальной валюте.

QUALITY OF INSTITUTIONS AND IMPORT SUBSTITUTION OF CAPITAL: CROSS-COUNTRY RESEARCH ON THE CORPORATE BOND MARKETS

TEPLOVA TAMARA V.,

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

SOKOLOVA TATIANA V.,

*National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: tv.sokolova@hse.ru;*

TEPLOV ANDREY S.,

*National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: andyteplov@yandex.ru*

We have analyzed the institutional determinants of local currency (LCY) corporate bond markets development during the period of 2010–2016 on a cross-country sample. We have considered a wide range of indicators of the quality of the institutional environment including the Heritage Foundation's Index of Economic Freedom, the World Bank's indicators of the development of political and legal institutions, the World Economic Forum's indicators of corporate culture, the development and regulation of financial markets. Unlike most previous studies, we have tested not only static regression models (multifactor linear regressions) but also dynamic models based on the generalized method of moments (GMM), which allows to solve the problem of endogeneity of variables. The sample consists of 420 quarterly observations on 15 emerging markets, which were the leaders by the issuance volume of corporate bonds in the pre-crisis 2013.

The results show that the low quality of institutional environment as well as macroeconomic and financial instability stimulate the growth of the share of LCY corporate bonds in the total issuance volume. In the periods of instability, local currency corporate bonds become less attractive for foreign investors, therefore, issuers are forced to raise capital in the domestic market, i.e. to realize the import substitution of capital. We rank factors by the significance of their influence on the explained variable. The most significant factors in both static and dynamic model specifications

are the World Bank's indicators of regulatory quality and rule of law. A decline in sovereign credit ratings also gives impetus to the development of LCY corporate bond markets.

The results of our research show that more developed stock markets suppress the growth of LCY corporate bond markets: equity corporate bonds are competing financing sources for companies from developing countries. On the contrary, a developed banking sector contributes to the growth of the LCY corporate bond market: banks act as dealers and market makers. The devaluation of the national currency has the most significant positive influence on the explained variable among other macroeconomic factors, that is due to an increase in the cost of debt denominated in foreign currency.

Keywords: *corporate bonds; quality of institutions; developing countries; local currency bond markets.*

JEL: *E02, G10, G20.*

Введение

Быстрорастущие рынки корпоративных облигаций в национальной валюте (КОНВ) играют все большую роль в финансировании эмитентов из развивающихся стран. За 10 лет с 2006 по 2015 г. совокупный объем мирового облигационного рынка вырос в два раза (достигнув 126,2 трлн долл.), тогда как объем рынка КОНВ развивающихся стран вырос в 4,4 раза (достигнув 6,4 трлн долл.; источник: оценки авторов на основе базы данных Bloomberg). Одним из актуальных вопросов является анализ детерминант развития рынков КОНВ.

Результаты предыдущих работ, посвященных выявлению роли институциональных факторов в развитии рынков КОНВ, неоднозначны. С одной стороны, присутствует тезис, что улучшение институтов – всегда благо для финансовых рынков и публичного привлечения капитала (собственного и заемного). Так, в работах (*La Porta et al., 1997; 1998*) впервые исследовано влияние институциональных факторов (правовой системы) на рынки собственного и заемного капитала. Показано, что страны, в которых применяется «англосаксонская» система права, характеризуются большей степенью защиты прав инвесторов и большим размером финансовых рынков. В работах (*Eichengreen and Luengnaruemitchai, 2004; Burger and Warnock, 2006; Bhattacharyay, 2013*) показано, что более высокое качество институциональной среды и защиты прав кредиторов стимулирует развитие рынков КОНВ (возрастает объем обращающихся КОНВ к ВВП). С другой стороны, в более современных работах (*Теплова и Соколова, 2016; Claessens et al., 2007; Park, 2016*) выявлено негативное влияние институциональных факторов на долю КОНВ в совокупном объеме КО.

По нашему мнению, снижение качества институтов и введение ограничений на международное движение капитала может быть благоприятно для рынков КОНВ. В качестве примера можно рассмотреть рынок рублевых КО. В 2014 г. были введены санкции со стороны США и ЕС, ограничивающие возможности для ключевых российских компаний привлекать денежные средства на зарубежных площадках. Это дало стимул для развития внутреннего рынка КО: совокупный объем обращающихся рублевых КО увеличился с 7,1% ВВП (декабрь 2013 г.) до 12,3% ВВП (декабрь 2016 г.; источник: *Bloomberg*). Таким образом, влияние институциональных факторов на рынки КОНВ неоднозначно.

Цель нашей работы заключается в выявлении институциональных детерминант развития рынков КОНВ на межстрановой выборке. Для анализа выбран период с 2010 по 2016 г., характеризующийся макроэкономическими и финансовыми шоками: долговой кризис в ЕС в 2010–2011 гг., нестабильность на мировых товарных рынках в 2014–2016 гг., негативно повлиявшая на экономическое положение стран – экспортеров нефти (Россия, Бразилия, Мексика, Индонезия, Малайзия). Мы рассматриваем

сбалансированную панель по 15 развивающимся рынкам, являвшимися лидерами по объему новых размещений КО в докризисном, 2013 г. Посредством эконометрического анализа мы исследуем влияние на долю новых размещений КОНВ широкого спектра факторов, характеризующих качество развития политических, правовых и экономических институтов, показатели корпоративной культуры, качества регулирования бирж.

В большинстве предыдущих работ (*Burger and Warnock, 2006; Claessens et al., 2007; Bhattacharyay, 2013; Berensmann et al., 2015*) тестируются только линейные многофакторные регрессии и не принимается во внимание тот факт, что показатели развития облигационных рынков, макроэкономические и институциональные переменные могут быть эндогенными. В отличие от них мы рассматриваем как статические, так и динамические (GMM) модели, что позволяет снять проблему потенциальной эндогенности переменных.

1. Обзор ранее проведенных работ по теме выявления детерминант развития рынков

Выявление детерминант развития национальных рынков КО и ГО проводится, как правило, по двум основным направлениям. Первое направление – анализ влияния макроэкономических факторов (*Eichengreen and Luengnaruemitchai, 2004; Eichengreen et al., 2006; Burger and Warnock, 2006; Fidora et al., 2007; Forslund et al., 2011; Batten et al., 2012; Bhattacharyay, 2013*). *Eichengreen and Luengnaruemitchai (2004)* выявили значимость размера экономики, волатильности валютного курса, конкурентоспособности банковского сектора для развития рынков КО и ГО в НВ. *Burger and Warnock (2006)* продемонстрировали, что страны с более низкой инфляцией и большим размером экономики имеют большие внутренние рынки КО. В работе (*Fidora et al., 2007*) доказывается, что страны с более устойчивой инфляцией имеют большие рынки КО и ГО. В работе (*Forslund et al., 2011*) представлен анализ факторов, влияющих на структуру государственного долга в развивающихся странах (соотношение между внутренним и внешним долгом). Выявлено, что положительное влияние на долю внутреннего государственного долга оказывают: положительный текущий счет платежного баланса, больший размер экономики, развитый финансовый рынок (измеряемый по соотношению денежной массы $M2$ к ВВП). *Bhattacharyay (2013)* заключил, что значимыми факторами, определяющими размер рынков КОНВ в азиатских странах, являются размер экономики, уровень экономического развития, открытость экономики (в сфере международной торговли), волатильность процентных ставок. В нашем исследовании эти и добавленные новые факторы будут рассматриваться как контрольные переменные.

Второе направление – анализ влияния институциональных факторов (*Eichengreen and Luengnaruemitchai, 2004; Burger and Warnock, 2006; Claessens et al., 2007; Guscina, 2008; Berensmann et al., 2015; Park, 2016*). Так, *Eichengreen and Luengnaruemitchai (2004)* провели анализ детерминант развития внутренних рынков КО и ГО по выборке из 41 страны в период с 1990 по 2001 г. Метод исследования – линейные регрессии, в качестве зависимой переменной выбран объем обращающихся облигаций в НВ (% ВВП). В набор объясняющих переменных включены институциональные факторы: соблюдение принципа верховенства закона, отсутствие коррупции, качество корпоративного управления, качество регулирования в сфере аудита отчетности. Получен вывод о том, что указанные выше институциональные факторы положительно и значимо влияют на размер рынка облигаций в НВ.

Burger and Warnock (2006) на основе регрессионного анализа исследовали детерминанты развития рынков КО и ГО в НВ по выборке из 49 стран. В качестве зависимых переменных выбраны размер рынка облигаций КО и ГО в НВ (% ВВП) и доля обращающихся облигаций, номинированных в НВ. В качестве объясняющих институциональных переменных выбраны индекс верховенства закона и уровень

защиты прав кредиторов. Показано, что страны, обеспечивающие соблюдение принципа верховенства закона, имеют большие внутренние рынки КО. На долю обращающихся облигаций в НВ значимо положительно влияет уровень защиты прав кредиторов, а влияние индекса верховенства закона также положительно, но статистически не значимо.

Claessens et al. (2007) анализируют детерминанты размера и валютной структуры рынков ГО на основе регрессионного анализа панельных данных. В выборку было включено 36 развитых и развивающихся рынков за период с 1993 по 2000 г. В качестве зависимых переменных выбраны объемы обращающихся ГО в НВ и ИВ (% ВВП), а также доля ГО в ИВ (в совокупном объеме обращающихся ГО). В набор объясняющих переменных включены институциональные факторы: индекс качества монетарной политики Heritage Foundation, индекс качества демократических институтов (University of Maryland), валютный режим. Выявлено, что страны с более гибкими валютными режимами и развитыми демократическими институтами имеют более крупные рынки ГО в НВ. Развитые демократические институты также способствуют росту рынков ГО в ИВ. Влияние качества демократических институтов на долю ГО в ИВ положительно, хотя и статистически не значимо. Авторы объясняют это тем, что держатели ГО в ИВ более чувствительны к изменениям макроэкономических факторов, чем инвесторы на внутреннем рынке, так как у глобальных инвесторов шире возможности для диверсификации инвестиций.

В работе (*Guscina, 2008*) исследуется роль макроэкономических, политических и институциональных факторов в формировании валютной и срочной структуры государственного долга развивающихся стран. В выборку включены 19 стран, период с 1981 по 2006 г. Метод исследования – регрессионный анализ панельных данных. Зависимыми переменными являются объем внутреннего и внешнего государственного долга, а также доли краткосрочного и долгосрочного долга, долга в НВ и ИВ, долга с фиксированной и плавающей ставкой. Результаты показывают, что нестабильная макроэкономическая среда и политическая неопределенность препятствуют развитию внутреннего долгового рынка. В условиях нестабильности возрастает доля краткосрочного долга, долга в ИВ и с плавающей ставкой. Для нас интересен факт, что фиксируются противоречивые результаты по влиянию на объем внутреннего долга к ВВП индекса качества бюрократического аппарата: в модели без учета страновых эффектов данное влияние значимо положительно, в модели с фиксированными эффектами – значимо отрицательно. Также выявлена отрицательная взаимосвязь между повышением качества институтов и долей долга в ИВ, но этот эффект не является статистически значимым.

Berensmann et al. (2015) выявляют факторы, влияющие на развитие рынков КОНВ по 27 странам Африки в период с 2000 по 2013 г. Метод исследования – регрессионный анализ панельных данных. В качестве зависимой переменной выбран объем обращающихся КОНВ (% ВВП). В набор институциональных факторов включены дамми-переменная применения в стране норм английского права, качество управления (фиксируемое по индикаторам качества регулирования и верховенства закона Всемирного банка), индекс развития политических институтов. Показано, что лучшие практики регулирования и соблюдение принципа верховенства закона стимулируют развитие рынков КОНВ. В странах, где применяются нормы английского права, облигационные рынки КОНВ менее развиты. *Berensmann et al. (2015)* заключают, что присутствие на внутреннем облигационном рынке иностранных инвесторов способствует росту рынков КОНВ, но может повысить волатильность международных потоков капитала. В связи с этим либерализация рынков капитала в развивающихся странах должна проводиться параллельно с институциональным развитием и укреплением внутренних финансовых рынков.

Park (2016) анализирует детерминанты развития азиатских рынков ГО и КО в НВ. Метод исследования – регрессионный анализ, в выборку включены 10 стран, период – с 1996 по 2015 г. Зависимыми переменными являются объем обращающихся облигаций в НВ (% ВВП) и доля обращающихся облигаций в НВ. В качестве институциональных факторов рассматриваются суверенный кредитный рейтинг и индекс верховенства закона. Показано, что повышение суверенного кредитного рейтинга и соблюдение принципов верховенства закона способствуют увеличению объема рынка обращающихся облигаций в НВ (в % ВВП). В то же время на долю облигаций в НВ соблюдение принципа верховенства закона оказывает значимое отрицательное влияние. Такое противоречивое влияние *Park (2016)* объясняет тем, что при повышении качества институтов сегмент облигаций в ИВ развивается опережающими темпами по сравнению с сегментом облигаций в НВ.

Таким образом, выводы предыдущих исследований относительно влияния институциональных факторов на развитие рынков КО и ГО в НВ не однозначны. С одной стороны, большинство исследователей (*Eichengreen и Luengnaruemitchai, 2004; Burger and Warnock, 2006; Park, 2016*) приходят к выводу о том, что институциональные факторы положительно влияют на размер рынков обращающихся КО и ГО в НВ (в % ВВП). С другой стороны, в ряде работ показано, что институциональные факторы могут отрицательно влиять на соотношение объемов рынков облигаций в НВ и ИВ (*Claessens et al., 2007; Park, 2016*). Кроме того, в некоторых работах получены противоречивые выводы относительно институциональных факторов при тестировании различных спецификаций моделей (*Guscina, 2008*).

Вклад нашего исследования в эмпирическое направление финансовой экономики заключается в рассмотрении максимально широкого спектра институциональных переменных, включая индекс экономической свободы Heritage Foundation, показатели качества развития политических, правовых и экономических институтов Всемирного банка (Worldwide Governance Indicators), показатели корпоративной культуры (этическое поведение фирм, качество стандартов аудита и раскрытия информации), показатели легкости доступа к финансированию на рынке акций и банковскому кредитованию, качеству регулирования бирж Всемирного экономического форума (отчеты Global Competitiveness Reports). Как косвенные факторы институционального развития мы выбираем показатели развития рынка акций и банковского сектора. По нашему мнению, чем менее защищен собственный капитал в стране, тем менее развит рынок акций, ниже показатели капитализации рынка в ВВП. При отсутствии стимулов к предпринимательству и росту публичного собственного капитала компании будут выбирать долговое финансирование. Чем более концентрирован бизнес в стране, тем больше стимулов получит публичный корпоративный долг. При преобладании малого и среднего бизнеса, приемлемости развития банковской системы (отсутствии сильной зарегулированности) публичный долг будет замещен банковскими кредитами. Таким образом, и капитализация рынка акций, и степень развития банковского кредитования могут свидетельствовать о качестве институтов защиты собственности.

В качестве контрольных переменных на основе предыдущих работ (*Теплова и Соколова, 2016; Claessens et al., 2007; Eichengreen and Luengnaruemitchai, 2004*) мы выбираем изменение валютного курса, темп экономического роста, показатели инфляции на основе CPI и PPI, изменение суверенных кредитных рейтингов ведущих агентств (Standard and Poor's, Moody's and Fitch). Детальное описание переменных представлено в табл. 1.

Новизна нашего исследования заключается и в методологии: в отличие от большинства предыдущих работ мы тестируем не только статические регрессионные модели, но и динамические модели на основе системного обобщенного метода моментов (GMM), что позволяет решить проблему эндогенности переменных.

2. Методология исследования

Для анализа мы используем квартальные данные по новым размещениям облигаций, макроэкономическим и институциональным факторам в период с 2010 по 2016 г. Это позволило увеличить число наблюдений в выборке по сравнению с предыдущими работами, в которых, как правило, рассматриваются годовые данные. Так, в работе (Bhattacharya, 2013) выборка включает 93 наблюдения, в работе (Burger and Warnock, 2006) – 41 наблюдение. Анализ проводится на основе линейных многофакторных регрессий по панельным данным и GMM-моделей.

Гипотеза исследования – (альтернативная) H1: институциональные факторы оказывают значимое влияние на долю КОНВ (в общем объеме новых размещений КО).

В качестве контрольных переменных используются макроэкономические факторы, отобранные на основании предыдущих работ (табл. 1).

Описание зависимой и объясняющих переменных (институциональных факторов и контрольных переменных), обоснование их выбора и ожидаемое направление влияния приведены в табл. 1.

Как показывает матрица корреляции независимых переменных (Приложение 1), все рассматриваемые нами институциональные факторы имеют высокие коэффициенты корреляции между собой. Поэтому с целью решения проблемы мультиколлинеарности институциональные факторы включались в регрессионные модели по отдельности. Кроме того, такое построение моделей позволяет ранжировать институциональные факторы по значимости влияния на долю КОНВ. Аналогичный принцип соблюдается для переменных, отражающих изменение суверенного кредитного рейтинга: эти переменные включались по отдельности, и далее обосновывалась лучшая модель.

Мы рассматриваем сбалансированную панель по 15 странам и 28 квартальным периодам. На первом этапе мы тестируем статические регрессионные модели с фиксированными эффектами:

$$\begin{aligned} dom_cur_bonds = & \alpha + \beta_1 \cdot cur_usd + \beta_2 \cdot GDP + \beta_3 \cdot lnCredit + \\ & + \beta_4 \cdot inflation + \beta_5 \cdot PPI + \beta_6 \cdot ln_MC + \beta_{7,k} \cdot rating_k + \beta_8 \cdot dAsian + \\ & + \beta_{9,l} \cdot Institution_l + \sum \beta_{10,m} \cdot c_m + \varepsilon \end{aligned} \quad (1)$$

где dom_cur_bonds – доля КОНВ в объеме новых размещений (табл. 1), α – константа, $\beta_1, \dots, \beta_{10}$ – бета-коэффициенты, cur_usd – изменение курса национальной валютной валюты, GDP – темп роста реального ВВП, $lnCredit$ – логарифм кредита частному сектору, $inflation$ – темп инфляции CPI, PPI – темп инфляции PPI, ln_MC – логарифм рыночной капитализации, $rating_k$ ($k = 1, \dots, 4$) – одна из переменных, характеризующих изменение суверенного кредитного рейтинга ($rating_SP$, $rating_Moody's$, $rating_Fitch$ или $rating$), $Institution_l$ ($l = 1, \dots, 11$) – один из институциональных факторов (*Political, Government, Regulatory, Rule, Corruption, Ethical, Auditing, Financing, Ease, RegulSecur* или *lnIEF* – табл. 1), $dAsian$ – дамми-переменная по подгруппе азиатских стран, c_m ($m = 2, \dots, 15$) – страновые эффекты (дамми в модели с фиксированными эффектами).

На втором этапе мы тестируем GMM-модели, позволяющие решить проблему потенциальной эндогенности показателей развития рынка КО, макроэкономических и институциональных факторов. Мы применяем системный обобщенный метод моментов (модель GMM-Sys), предложенный в работах (Holtz-Eakin et al., 1990; Arellano and Bond, 1991; Arellano and Bover, 1995; Blundell and Bond, 1998):

$$dom_cur_bonds_{i,t} = \alpha \cdot dom_cur_bonds_{i,t-1} + \beta_0 \cdot X_{i,t} + \mu_i + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Таблица 1

Описание переменных и обоснование их выбора

Переменная	Описание переменной	Ожидаемое направление влияния (+/-)	Обоснование выбора переменной	Источник данных
Зависимая переменная				
dom_cur_bonds	Доля КО в национальной валюте в общем объеме новых размещений (%)			База данных Bloomberg, расчеты авторов
Объясняющие переменные – институциональные факторы				
InIEF	Логарифм индекса экономической свободы Heritage Foundation (0 – минимум, 100 – максимум)	+/-	С одной стороны, <i>Burger and Warnock (2006)</i> показали, что индекс верховенства закона и более дружественные политики по отношению к кредиторам стимулируют развитие рынков облигаций в НВ, в том числе увеличивая долю облигаций в НВ. Аналогичные выводы получены в работе (<i>Eichengreen and Luengnaruemitchai, 2004</i>): соблюдение правовых норм, отсутствие коррупции, качество корпоративного управления, качество регулирования в сфере аудита положительно коррелируют с объемом рынка КОНВ. С другой стороны, в работе (<i>Park, 2016</i>) показано, что соблюдение принципа верховенства закона оказывает положительное влияние как на рынки облигаций в НВ, так и на рынки облигаций в ИВ. При этом рынки облигаций в ИВ растут опережающими темпами, и доля облигаций в НВ снижается. В работе (<i>Теплова и Соколова, 2016</i>) также выявлено значимое отрицательное влияние индекса экономических свобод IEF Heritage Foundation на долю КО в НВ. Кроме того, в странах с ограничениями на международное движение капитала эмитенты вынуждены в большей степени занимать деньги на внутреннем рынке (в качестве примера можно привести растущий рынок рублевых КО в РФ после введения санкций в 2014–2016 гг.). Таким образом, выводы предыдущих работ не однозначны. Можно ожидать как положительного, так и отрицательного направления влияния институциональных факторов на долю КОНВ	Heritage Foundation
Political	Индикатор политической стабильности и отсутствия терроризма Всемирного банка (-2,5 – минимум, 2,5 – максимум)			База данных Всемирного банка (Worldwide Governance Indicators)
Government	Индикатор эффективности работы правительства Всемирного банка (-2,5 – минимум, 2,5 – максимум)			
Regulatory	Индикатор качества регулирования Всемирного банка (-2,5 – минимум, 2,5 – максимум)			
Rule	Индикатор верховенства закона Всемирного банка (-2,5 – минимум, 2,5 – максимум)			
Corruption	Индикатор сдерживания коррупции Всемирного Банка (-2,5 – минимум, 2,5 – максимум)			
Ethical	Индекс этического поведения фирм (1 – минимум, 7 – максимум)			
Auditing	Индекс качества стандартов аудита и отчетности (1 – минимум, 7 – максимум)			Отчеты Global Competitiveness Reports
Financing	Индекс финансирования на внутреннем рынке акций (1 – минимум, 7 – максимум)			Всемирного экономического форума
Ease	Индекс легкости доступа к банковским кредитам (1 – минимум, 7 – максимум)			
Regul_Secur	Индекс качества регулирования фондовых бирж (1 – минимум, 7 – максимум)			

Продолжение табл. 1

Переменная	Описание переменной	Ожидаемое направление влияния (+/-)	Обоснование выбора переменной	Источник данных
Косвенные институциональные факторы				
InCredit	Логарифм внутреннего кредита частному сектору (выраженного в % ВВП)	+	В работе (<i>Eichengreen and Liengprapetichai, 2004</i>) показано, что страны с более развитым банковским сектором имеют большие рынки КОНВ (так как банки выполняют роль дилеров и маркет-мейкеров). Аналогичный вывод получен в работе (<i>Теллова и Соколова, 2016</i>)	База данных Всемирного банка
In_MC	Логарифм рыночной капитализации (выраженной в млн долл.)	-	В работе (<i>Теллова и Соколова, 2016</i>) получен вывод о негативном влиянии размера рынка акций на долю КОНВ (так как рынки акций и КО являются конкурентными источниками привлечения средств для компаний развивающихся стран)	База данных Всемирной Федерации бирж
Контрольные объясняющие переменные				
cur_usd	Изменение курса национальной валюты (долл. США / единица национальной валюты) за текущий квартал, %	-	В работе (<i>Теллова и Соколова, 2016</i>) показано стабильное значимое негативное влияние удорожания национальной валюты к доллару США на долю КО в НВ. В работе (<i>Rose and Spiegel, 2012</i>) утверждается, что девальвация национальной валюты может стимулировать развитие рынка КОНВ, так как обслуживание долга в иностранной валюте становится дороже	База данных Bloomberg
GDP	Темп роста реального ВВП в текущем квартале (по сравнению с аналогичным кварталом предыдущего года)	+	В работе (<i>Теллова и Соколова, 2016</i>) показано, что темп роста ВВП положительно влияет на долю КОНВ. Аналогичные результаты по положительному влиянию темпа роста ВВП на размер рынка КО в НВ получены в работах (<i>Burger and Warnock, 2006; Fink et al., 2003</i>)	База данных Trading Economics
inflation	Темп роста инфляции (на основе CPI) рассчитывается как среднее значение по месяцам данного квартала (% годовых)	+/-	С одной стороны, <i>Burger and Warnock (2006)</i> показали, что страны с более стабильной инфляцией имеют более развитые внутренние рынки ГО и КО. Также в работе (<i>Claessens et al., 2007</i>) выявлено, что страны с более низкой инфляцией имеют большие рынки ГО в НВ. В работе (<i>Теллова и Соколова, 2016</i>) показано, что более низкий темп роста РРП значимо отрицательно влияет на долю КО в НВ.	База данных Trading Economics
PPI	Темп роста индекса цен производителей (PPI) рассчитывается как среднее значение по месяцам данного квартала (% годовых)		С другой стороны, ускорение инфляции может вести к девальвации национальной валюты и стимулировать компании выпускать большую долю долга в НВ	База данных Trading Economics

Окончание табл. 1

Переменная	Описание переменной	Ожидаемое направление влияния (+/-)	Обоснование выбора переменной	Источник данных
rating_SP	Изменение в долгосрочном суверенном кредитном рейтинге S&P (0 – нет изменений, +1 – рейтинг увеличился, -1 – рейтинг понижился)	+/-	В работе (Теллова и Соколова, 2016) выявлено положительное влияние рейтинга Moody's на долю КОВБ. Однако рассматривался исключительно рынок рублевых облигаций. По межстрановой выборке знак при переменной рейтинга может принять и отрицательное значение. Рейтинг учитывает не только собственное кредитные качества страны, но и степень развития институтов	База данных Bloomberg
rating_Fitch	Изменение в долгосрочном суверенном кредитном рейтинге Fitch (0 – нет изменений, +1 – рейтинг увеличился, -1 – рейтинг понижился)			
rating_Moodys	Изменение в долгосрочном суверенном кредитном рейтинге Moody's (0 – нет изменений, +1 – рейтинг увеличился, -1 – рейтинг понижился)			
rating	Изменение в долгосрочном суверенном кредитном рейтинге (S&P, Moody's или Fitch) (0 – нет изменений, +1 – рейтинг увеличился, -1 – рейтинг понижился)			
dAsian	Дамми-переменная подгруппы азиатских стран	+/-	Мы предполагаем, что по азиатским рынкам (8 стран из 15 в нашей выборке) могут фиксироваться региональные особенности развития рынков КО	

$$\begin{aligned} & dom_cur_bonds_{i,t} - dom_cur_bonds_{i,t-1} = \\ & = \alpha \cdot (dom_cur_bonds_{i,t-1} - dom_cur_bonds_{i,t-2}) + \\ & + \beta_0 \cdot (X_{i,t} - X_{i,t-1}) + \varepsilon_{i,t} - \varepsilon_{i,t-1} \end{aligned} \quad (3)$$

с дополнительными условиями момента:

$$\begin{aligned} & E[(dom_cur_bonds_{i,t=s} - dom_cur_bonds_{i,t-s-1})(\mu_i + \varepsilon_{i,t})] = 0, \quad s = 1 \\ & E[(X_{i,t-s} - X_{i,t-s-1})(\mu_i + \varepsilon_{i,t})] = 0, \quad for \quad s = 1 \end{aligned} \quad (4)$$

где i и t – страна и квартал, соответственно, dom_cur_bonds – доля КОНВ в объеме новых размещений, $X_{i,t}$ – вектор объясняющих переменных (табл. 1, модель (1)), μ_i – страновые эффекты, $\varepsilon_{i,t}$ – ошибка.

3. Выборка исследования. Описательная статистика

Первоначально для рассмотрения были выбраны страны БРИКС – крупные экономики с относительно большими облигационными рынками. Так, в декабре 2016 г. объем рынка обращающихся КОНВ составлял в России 12,3% ВВП, Бразилии – 25,6% ВВП, Китае – 43,8% ВВП, Индии – 16,9% ВВП¹. Следует отметить, что страны БРИКС характеризуются различными макроэкономическими показателями при схожих институциональных показателях. Например, в 2010–2016 гг. среднегодовой темп роста реального ВВП составлял в России 1,4%, Бразилии – 1,4%, Китае – 8,1%, Индии – 7,4%². Среднее за 2010–2016 гг. значение индекса экономической свободы Heritage Foundation в России – 51, Бразилии – 57, Китае – 52, Индии – 55 (по шкале от 0 (минимум) до 100 (максимум)). Чтобы выявить институциональные детерминанты развития рынков КО, мы расширили выборку, включив в нее как быстрорастущие облигационные рынки развивающихся стран, так и облигационные рынки стран с более высоким уровнем экономического развития (Южная Корея, Гонконг и Сингапур) в качестве бенчмарков. Для формирования выборки мы рассмотрели топ–15 развивающихся стран по объему новых размещений КО (в НВ и ИВ) в 2013 г. (рис. 1), так как нестабильность на мировых товарных рынках в 2014–2016 гг. отрицательно повлияла на рост ВВП и устойчивость валют стран – экспортеров нефти. Кроме того, мы не включили в выборку ОАЭ в связи с исключительно низкой долей КО в НВ (около 0,3%). Вместо ОАЭ мы выбрали Польшу как один из крупных развивающихся рынков КО в Восточной Европе. Все рассматриваемые страны характеризуются наличием определенных сложностей на пути развития политических и экономических институтов, элементами авторитарного правления.

Таким образом, в настоящей работе мы используем сбалансированную панель по 15 странам (Бразилия, Гонконг, Индия, Индонезия, Китай, Малайзия, Мексика, Польша, Россия, Сингапур, Тайланд, Турция, Чили, Ю. Африка, Южная Корея) за период с 2010 по 2016 г. Выборка включает 420 наблюдений.

Рассматриваемые нами страны существенно различаются по институциональным показателям. Для примера приведем соотношения между объемом рынков КОНВ (в % ВВП) и индикаторами качества регулирования и верховенства закона Всемирного банка, индексом экономической свободы Heritage Foundation (рис. 2–4).

¹ Согласно базе данных Bloomberg.

² Ernst & Young Analytical Report, 2012.

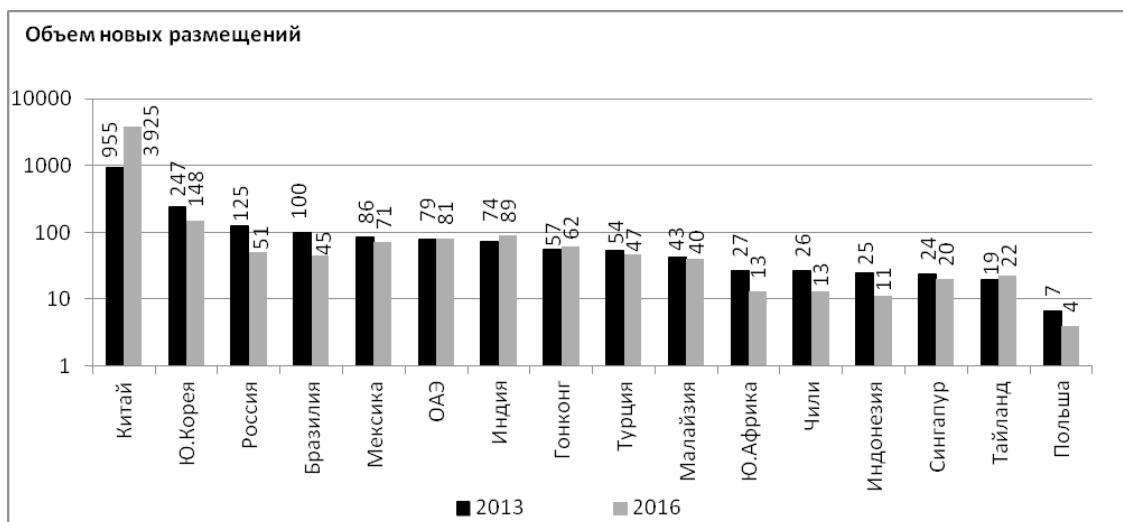


Рис. 1. Топ-16 развивающихся стран по объему новых размещений КО в 2013 и 2016 гг.

Источник: База данных Bloomberg, расчеты авторов.

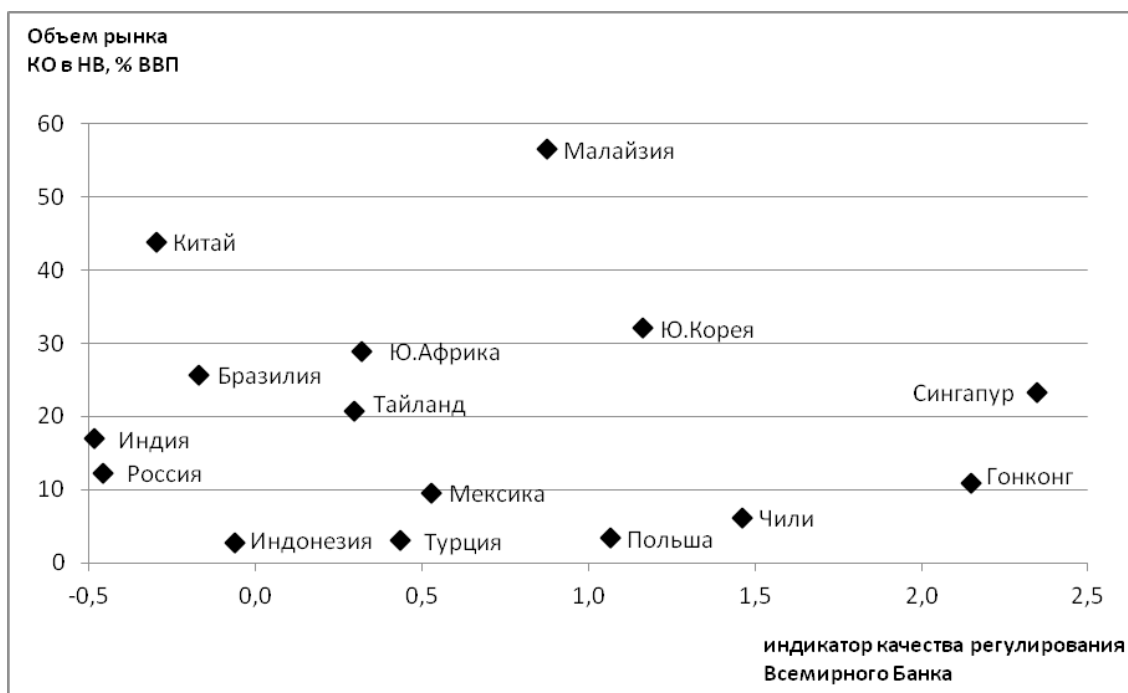


Рис. 2. Объем рынка КОНВ и индикатор качества регулирования Всемирного банка, 2016 г.

Источник: База данных Всемирного банка, база данных Bloomberg, расчеты авторов.

Описательная статистика по выборке и значения институциональных факторов за 2010 и 2016 гг., соответственно, представлены в табл. 2 и Приложении 2.

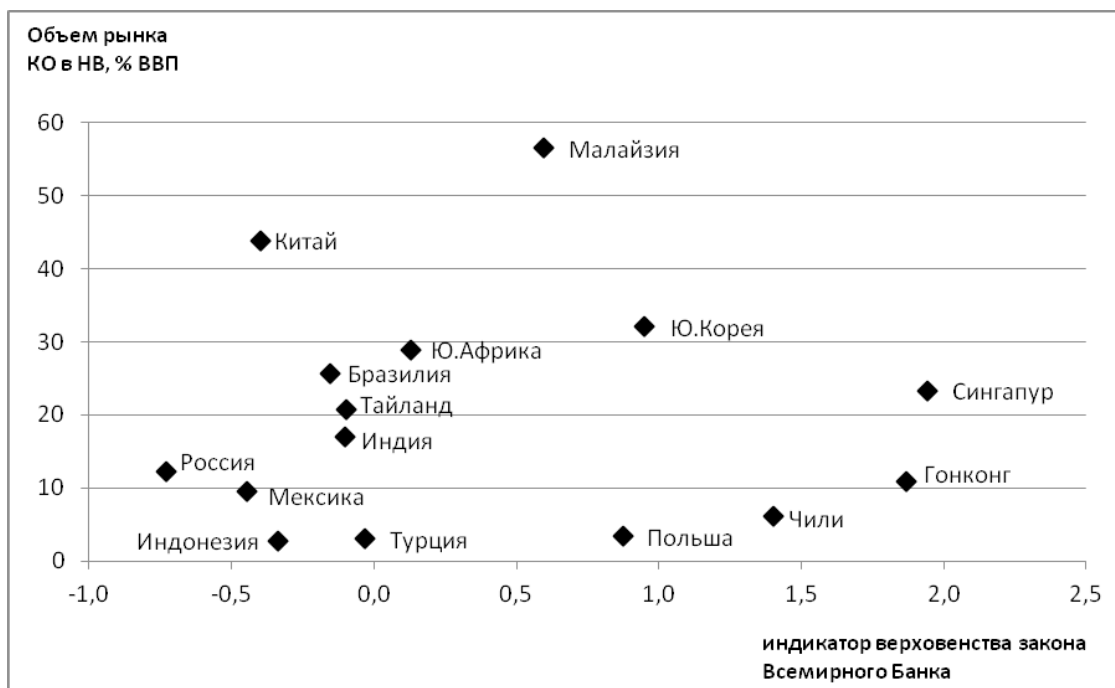


Рис. 3. Объем рынка КО в НВ и индикатор верховенства закона Всемирного банка, 2016 г.

Источник: База данных Всемирного банка, база данных Bloomberg, расчеты авторов.

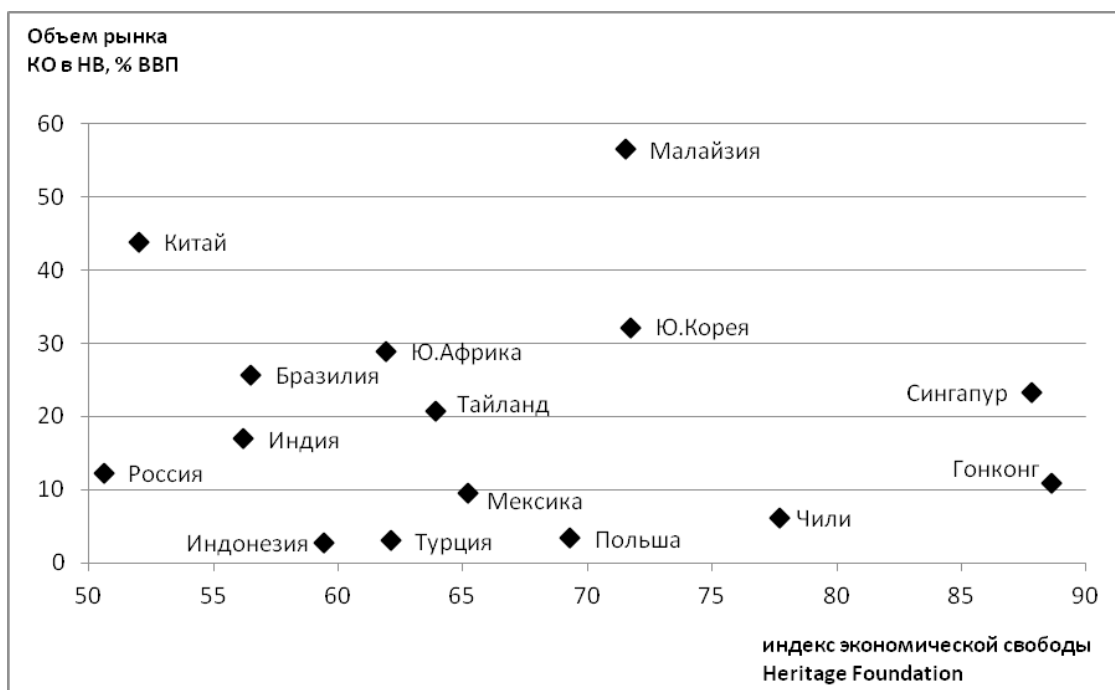


Рис. 4. Объем рынка КО в НВ и индекс экономической свободы, 2016 г.

Источник: Heritage Foundation, база данных Bloomberg, расчеты авторов.

Таблица 2

Описательная статистика по выборке

Переменная	Среднее значение	Медианное значение	Стандартное отклонение
Dom_cur_bonds	0,585	0,613	0,302
Political	-0,161	-0,131	0,787
Government	0,588	0,352	0,725
Regulatory	0,533	0,390	0,782
Rule	0,317	0,057	0,797
Corruption	0,204	-0,066	0,900
Ethical	4,331	4,100	0,847
Auditing	5,080	5,000	0,725
Financing	4,295	4,300	0,726
Ease	3,458	3,500	0,767
Regulsecur	4,893	4,838	0,799
lnIEF	4,173	4,157	0,167
Cur_usd	-0,010	-0,001	0,053
lnCredit	4,254	4,197	0,640
GDP	0,042	0,038	0,032
Inflation	0,043	0,040	0,030
PPI	0,027	0,036	0,084
Ln_MC	13,367	13,252	0,856
Rating	-0,005	0,000	0,345

4. Результаты эмпирического исследования

Результаты расчетов демонстрируют устойчивое отрицательное влияние на долю КОНВ всех институциональных переменных в статических и динамических спецификациях моделей (табл. 3, 4). В статических моделях (табл. 3) все институциональные переменные значимы на однопроцентном уровне. Наиболее значимое влияние на долю КОНВ оказывают индекс экономической свободы Heritage Foundation (*lnIEF*), индикаторы качества регулирования (*regulatory*), контроля коррупции (*corruption*) и верховенства закона (*rule*) Всемирного банка.

В динамических моделях уровень значимости переменных различен (табл. 4). На однопроцентном уровне значимы индикаторы качества регулирования (*regulatory*) и верховенства закона (*rule*) Всемирного банка. На 5-процентном уровне значимы индекс экономической свободы (*lnIEF*), индикатор контроля коррупции (*corruption*) Всемирного банка, индексы качества стандартов аудита и отчетности (*auditing*), качества регулирования фондовых бирж ВЭФ (*regul_secur*). На 10-процентном уровне значим индикатор эффективности работы правительства (*government*), остальные факторы не значимы.

Полученные результаты совпадают с выводами в работе (Теплова и Соколова, 2016) относительно индекса экономической свободы и в работе (Park, 2016) относительно индикатора верховенства закона, но противоречат выводам других работ по теме исследования (Burger and Warnock, 2006; Eichengreen and Luengnaruemitchai, 2004; Claessens et al., 2007). Следует отметить, что в работе (Claessens et al., 2007) получен вывод о положительном влиянии демократических институтов на долю ГО в ИВ (т.е. направление влияния совпадает с полученными нами результатами), но влияние данного фактора признано статистически не значимым. Также отметим, что в работах (Burger and Warnock, 2006; Eichengreen and Luengnaruemitchai, 2004) в качестве зависимой переменной рассматривается объем рынка обращающихся ГО и КО в НВ (в % ВВП), тогда как мы рассматриваем относительную долю КОНВ в общем объеме новых размещений.

Полученные выводы об отрицательном влиянии качества институтов на долю КОНВ мы объясняем тем, что держатели КО на внутреннем рынке менее чувствительны к изменениям институциональных факторов, чем глобальные инвесторы, так как у последних шире возможности для диверсификации инвестиций. При повышении уровня развития институтов сегмент КО в ИВ развивается опережающими темпами по сравнению с сегментом КОНВ, у иностранных инвесторов появляется больше стимулов вкладывать средства в КО эмитентов страны. Кроме того, более высокие показатели качества развития институтов способствуют выходу эмитентов КО на зарубежные площадки, где долговые рынки демонстрируют более низкие ставки и более длинные сроки размещения долга. Напротив, при снижении качества институтов, возникновении барьеров для движения международного капитала, ухудшении макроэкономической ситуации КО эмитентов страны становятся менее привлекательными для иностранных инвесторов, национальные эмитенты вынуждены привлекать капитал на внутреннем рынке, проводить импортозамещение капитала. В результате растет доля КОНВ.

Стабильное значимое отрицательное влияние во всех рассмотренных спецификациях оказывает рыночная капитализация. Более развитые рынки акций подавляют развитие рынков КОНВ, так как являются конкурирующими источниками финансирования для компаний из развивающихся стран. Это совпадает с результатами, полученными в работе (Теплова и Соколова, 2016). В отличие от рынка акций развитый банковский сектор идет в ногу с рынком КОНВ. Если компании предпочитают долг, то крупные идут на рынок КОНВ, менее крупные – на рынок банковского кредитования. Переменная *lnCredit* сохраняет положительный знак во всех спецификациях, но значима только в статических моделях (табл. 3, 4). Таким образом, подтверждаются выводы работ (Eichengreen and Luengnaruemitchai, 2004; Теплова и Соколова, 2016), но полученный результат противоречит работе (Bhattacharyay, 2013).

Таблица 3

**Результаты расчетов по статическим регрессионным моделям
(коэффициенты регрессий и их значимость)**

Переменная	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS
Cur_usd	-0,610 ***	-0,544 **	-0,597 ***	-0,574 ***	-0,575 ***	-0,539 ***	-0,636 ***	-0,664 ***	-0,706 ***	-0,757 ***	-0,701 ***
lnCredit	0,190 ***	0,152 ***	0,221 ***	0,236 ***	0,272 ***	0,267 ***	0,195 ***	0,114 ***	0,142 ***	0,125 ***	0,096 ***
GDP	0,583	0,724 *	1,137 ***	0,703 *	1,110 ***	1,490 ***	1,762 ***	1,073 **	1,307 ***	1,126 ***	1,115 **
Inflation	-0,101	0,023	0,118	-0,644	0,481	0,334	1,285 ***	1,552 ***	2,207 ***	2,120 ***	2,080 ***
PPI	-0,223	-0,139	-0,225	-0,208	-0,198	-0,222	-0,241	-0,272	-0,357 **	-0,259	-0,288
Ln_MC	-0,114 ***	-0,064 ***	-0,099 ***	-0,109 ***	-0,110 ***	-0,105 ***	-0,086 ***	-0,063 ***	-0,075 ***	-0,099 ***	-0,063 ***
Rating_fitch	-0,123 **	-0,145 **	-0,135 **	-0,110 **	-0,116 **	-0,100 *	-0,131 **	-0,179 ***	-0,172 ***	-0,207 ***	-0,178 ***
lnIEF	-1,177 ***										
Political		-0,169 ***									
government			-0,247 ***								
regulatory				-0,269 ***							

Окончание табл. 3

Переменная	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS	FGLS
rule					-0,246 ***						
corruption						-0,229 ***					
ethical							-0,189 ***				
auditing								-0,121 ***			
financing									-0,169 ***		
ease										-0,179 ***	
regulsecur											-0,081 ***
dAsian	0,208 ***	0,151 ***	0,208 ***	0,136 ***	0,163 ***	0,134 ***	0,216 ***	0,187 ***	0,269 ***	0,338 ***	0,209 ***
Const	6,075 ***	0,647 ***	0,954 ***	1,106 ***	0,818 ***	0,750 ***	1,477 ***	1,336 ***	1,416 ***	1,675 ***	1,161 ***
Число наблюдений	420										
Статистика Вальда	369,2 ***	183,2 ***	246,6 ***	361,7 ***	290,2 ***	358,4 ***	249,8 ***	142,7 ***	179,1 ***	203,9 ***	121,5 ***

Примечание. *** – значимость на уровне 1%, ** – 5%, * – 10%.

Таблица 4

Результаты расчетов по динамическим регрессионным моделям
(коэффициенты регрессий и их значимость) по 420 наблюдениям

Dom_cur_bonds	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS
L1. Dom_cur_bonds	0,142 ***	0,152 ***	0,150 ***	0,128 ***	0,136 ***	0,147 ***	0,154 ***	0,146 ***	0,153 ***	0,154 ***	0,149 ***
Cur_usd	-0,564 ***	-0,563 ***	-0,560 ***	-0,556 ***	-0,548 ***	-0,538 ***	-0,570 ***	-0,591 ***	-0,574 ***	-0,568 ***	-0,585 ***
lnCredit	0,031	0,011	0,043	0,101	0,115	0,053	-0,007	0,037	0,024	0,005	0,010
GDP	-0,208	-0,284	-0,146	-0,120	-0,097	-0,054	-0,201	-0,142	-0,184	-0,341	-0,257
Inflation	0,848	1,067 *	1,022 *	0,325	0,801	1,074 *	1,301 **	1,240 **	1,274 **	1,205 **	1,365 **
PPI	-0,040	0,002	-0,020	-0,055	0,001	-0,022	-0,017	-0,035	-0,043	0,001	-0,037
Ln_MC	-0,111 **	-0,098 **	-0,104 **	-0,120 ***	-0,116 ***	-0,098 **	-0,092 **	-0,107 **	-0,089 **	-0,088 **	-0,097 **
Rating_fit	-0,018	-0,013	-0,014	-0,008	-0,007	-0,009	-0,019	-0,008	-0,017	-0,026	-0,005
lnIEF	-0,613 **										
Political		-0,055									
government			-0,099 *								
regulatory				-0,217 ***							
rule					-0,181 ***						
corruption						-0,100 **					

Окончание табл. 4

Dom_cur_bonds	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS	GMM-SYS
ethical							–0,013				
auditing								–0,088 **			
financing									–0,071		
ease										–0,028	
regulsecur											–0,064 **
dAsian	0,158 **	0,119	0,139 **	0,081	0,091	0,113	0,160 **	0,108	0,175 ***	0,176 ***	0,133 *
Const	4,296 ***	1,642 ***	1,640 ***	1,743 ***	1,529 ***	1,488 ***	1,663 ***	2,099 ***	1,739 ***	1,611 ***	1,939 ***

Примечание. *** – значимость на уровне 1%, ** – 5%, * – 10%.

По контрольным переменным фиксируются следующие результаты. Во всех построенных нами моделях (линейных регрессиях и GMM) стабильное негативное влияние (значимое на однопроцентном уровне) на долю КОНВ демонстрирует изменение валютного курса. Девальвация валюты стимулирует развитие рынков КОНВ, поскольку происходит удорожание долга в ИВ. Изменения суверенных кредитных рейтингов значимо отрицательно влияют на долю КОНВ, их влияние устойчиво как в динамических, так и в статических моделях. Мы объясняем это тем, что увеличение страновых кредитных рейтингов повышает инвестиционную привлекательность страны и способствует привлечению займов в иностранной валюте на глобальном рынке. Для рынка КОНВ это действие угнетающее.

В большинстве спецификаций дамми-переменная азиатских стран демонстрирует значимое положительное влияние на долю КОНВ, т.е. в азиатских странах существует тенденция к выпуску большей доли КОНВ.

В динамических моделях фиксируется значимое положительное влияние лагированной зависимой переменной *L1_dom_cur_bonds* (табл. 4).

По остальным контрольным переменным результаты неустойчивы. Так, для большинства рассмотренных статических и динамических моделей темп инфляции (на базе РРП) оказывает отрицательное влияние на долю КОНВ, но статистической значимости не фиксируется. Данный результат совпадает с выводами работ (*Burger and Warnock, 2006; Claessens et al., 2007; Теплова и Соколова, 2016*). Согласно статическим моделям, темп роста ВВП значимо положительно (на 5–процентном уровне) влияет на долю КОНВ. Напротив, в динамических моделях направление влияния темпа роста ВВП меняется на отрицательное, а фактор теряет значимость. В работах (*Burger and Warnock, 2006; Теплова и Соколова, 2016*), где применялись линейные многофакторные регрессии, была выявлена положительная взаимосвязь между ростом ВВП и размером рынков КОНВ.

Заключение

В проведенном нами исследовании выявлены институциональные детерминанты развития рынков КОНВ. В качестве методов исследования применяются статические (многофакторные линейные регрессии) и динамические (GMM) модели, что позволяет решить проблему потенциальной эндогенности переменных (показателей развития КОНВ, макроэкономических и институциональных переменных).

В статических моделях все прямые институциональные переменные, а также косвенный фактор развития рынка акций значимо отрицательно влияют на долю КОНВ. Наиболее значимое влияние демонстрируют индекс экономической свободы Heritage Foundation, индикаторы качества регулирования, контроля коррупции и верховенства закона от Всемирного банка. В динамических моделях сохраняется отрицательное влияние качества развития институтов на долю КОНВ, но уровень значимости факторов различен. На однопроцентном уровне значимы индикаторы качества регулирования и верховенства закона от Всемирного банка. Переменные уровня суверенных кредитных рейтингов также отрицательно влияют на долю КОНВ, но статистически значимы только в линейных регрессиях.

Полученные выводы об отрицательном влиянии качества институтов на долю КОНВ мы объясняем тем, что держатели КО на внутреннем рынке менее чувствительны к изменениям институциональных факторов, чем глобальные инвесторы, так как у последних шире возможности для диверсификации инвестиций. При повышении показателей качества институтов растет инвестиционная привлекательность сегмента КО в ИВ, и данный сегмент развивается опережающими темпами по сравнению с сегментом КОНВ. Открытость экономики способствует выбору эмитентами глобальных рынков капитала. Развитый рынок акций ограничивает рост рынка КОНВ, так как в развивающихся странах рынки акций и облигаций являются конкурирующими источниками средств для национальных компаний.

Аналогичный вывод можно сделать и относительно макроэкономических переменных: финансовая и макроэкономическая нестабильность стимулирует развитие рынков КО в НВ. Стабильное положительное влияние на долю КОНВ оказывает девальвация национальной валюты, что связано с удорожанием долга в ИВ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Теплова Т. В. и Соколова Т. В. (2016). Детерминанты развития рынков корпоративных облигаций в национальной валюте / Облигационный рынок: анализ тенденций и перспектив: Коллективная монография; под науч. ред. Т. В. Тепловой. Гл. 3. М.: ИНФРА-М, с. 65–94.

Arellano M. and Bond S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations // *Review of Economic Studies*, vol. 58, pp. 277–297.

Arellano M. and Bover O. (1995). Another look at the instrumental-variable estimation of error-components // *Journal of Econometrics*, vol. 68, pp. 29–52.

Batten J. A., Hogan W. and Szilagyi P. (2012). Foreign bond markets and financial market development: international perspectives / *Implications of the Global Financial Crisis for Financial Reform and Regulation in Asia*. Ed. M. Kawai, D. G. Mayes and P. Morgan, pp. 248–269. Edward Elgar Publishing, Cheltenham UK.

Berensmann K., Dafe F. and Volz U. (2015). Developing local currency bond markets for long-term development financing in Sub-Saharan Africa // *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 31, no. 3–4, pp. 350–378.

Bhattacharyay B. N. (2013). Determinants of bond market development in Asia // *Journal of Asian Economics*, vol. 24, pp. 124–137.

Blundell R. W. and Bond S. R. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models // *Journal of Econometrics*, vol. 87, pp. 115–143.

Burger J. and Warnock F. (2006). Local currency bond markets. IMF Staff Papers, no. 53, pp. 133–146. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

Claessens S., Klingebiel D. and Schmukler S. L. (2007). Government bonds in domestic and foreign currency: the role of institutional and macroeconomic factors // *Review of International Economics*, vol. 15, no. 2, pp. 370–413.

Eichengreen B. and Luengnaruemitchai P. (2004). Why doesn't Asia have bigger bond markets? NBER Working Paper, 10576. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Eichengreen B., Borensztein E. and Panizza U. (2006). A tale of two markets: bond market development in East Asia and Latin America. Hong Kong Institute for Monetary Research Occasional Paper, no. 3.

Fidora M., Fratzscher M. and Thimann C. (2007). Home bias in global bond and equity markets: the role of real exchange rate volatility // *Journal of International Money and Finance*, vol. 26, no. 4, pp. 631–655.

Fink G., Haiss P. and Hristoforova S. (2003). Bond markets and economic growth. Working Paper, no. 49. Research Institute for European Affairs.

Forslund K., Lima L. and Panizza U. (2011). The determinants of the composition of public debt in developing and emerging market countries. POLIS Working Papers, 184.

Guscina A. (2008). Impact of macroeconomic, political, and institutional factors on the structure of government debt in emerging market countries. IMF Working Paper, WP/08/205.

Holtz-Eakin D., Newey W. and Rosen H. (1990). Estimating vector autoregressions with panel data // *Econometrica*, vol. 56, pp. 1371–1395.

La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A. and Vishny R. (1997). Legal determinants of external finance // *Journal of Finance*, vol. 52, no. 3, pp. 1131–1150.

La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A. and Vishny R. (1998). Law and finance // *Journal of Political Economy*, vol. 106, no. 6, pp. 1113–1155.

Park C.-Y. (2016). Developing local currency bond markets in Asia. ADB Economics Working Paper Series, no. 495.

Rose A. K. and Spiegel M. M. (2012). Dollar illiquidity and central bank swap arrangements during the global financial crisis // *Journal of International Economics*, vol. 88, no. 2, pp. 326–340.

База данных Всемирного банка.

База данных Bloomberg.

База данных TradingEconomics.

REFERENCES

Arellano M. and Bond S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *Review of Economic Studies*, vol. 58, pp. 277–297.

Arellano M. and Bover O. (1995). Another look at the instrumental-variable estimation of error-components. *Journal of Econometrics*, vol. 68, pp. 29–52.

Batten J. A., Hogan W. and Szilagyi P. (2012). Foreign bond markets and financial market development: international perspectives / *Implications of the Global Financial Crisis for Financial Reform and Regulation in Asia*. Ed. M. Kawai, D.G. Mayes and P. Morgan, pp. 248–269. Edward Elgar Publishing, Cheltenham UK.

Berensmann K., Dafe F. and Volz U. (2015). Developing local currency bond markets for long-term development financing in Sub-Saharan Africa. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 31, no. 3–4, pp. 350–378.

Bhattacharyay B. N. (2013). Determinants of bond market development in Asia. *Journal of Asian Economics*, vol. 24, pp. 124–137.

Blundell R. W. and Bond S. R. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics*, vol. 87, pp. 115–143.

Burger J. and Warnock F. (2006). Local currency bond markets. IMF Staff Papers, no. 53, pp. 133–146. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

Claessens S., Klingebiel D. and Schmukler S. L. (2007). Government bonds in domestic and foreign currency: the role of institutional and macroeconomic factors. *Review of International Economics*, vol. 15, no. 2, pp. 370–413.

Eichengreen B. and Luengnaruemitchai P. (2004). Why doesn't Asia have bigger bond markets? NBER Working Paper, 10576. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Eichengreen B., Borensztein E. and Panizza U. (2006). A tale of two markets: bond market development in East Asia and Latin America. Hong Kong Institute for Monetary Research Occasional Paper, no. 3.

Fidora M., Fratzscher M. and Thimann C. (2007). Home bias in global bond and equity markets: the role of real exchange rate volatility. Journal of International Money and Finance, vol. 26, no. 4, pp. 631–655.

Fink G., Haiss P. and Hristoforova S. (2003). Bond markets and economic growth. Working Paper, no. 49. Research Institute for European Affairs.

Forslund K., Lima L. and Panizza U. (2011). The determinants of the composition of public debt in developing and emerging market countries. POLIS Working Papers, 184.

Guscina A. (2008). Impact of macroeconomic, political, and institutional factors on the structure of government debt in emerging market countries. IMF Working Paper, WP/08/205.

Holtz-Eakin D., Newey W. and Rosen H. (1990). Estimating vector autoregressions with panel data. Econometrica, vol. 56, pp. 1371–1395.

La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A. and Vishny R. (1997). Legal Determinants of External Finance. Journal of Finance, vol. 52, no. 3, pp. 1131–1150.

La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A. and Vishny R. (1998). Law and finance. Journal of Political Economy, vol. 106, no. 6, pp. 1113–1155.

Park C.-Y. (2016). Developing local currency bond markets in Asia. ADB Economics Working Paper Series, no. 495.

Rose A. K. and Spiegel M. M. (2012). Dollar illiquidity and central bank swap arrangements during the global financial crisis. Journal of International Economics, vol. 88, no. 2, pp. 326–340.

Teplova T. V. and Sokolova T. V. (2016). The Determinants of development of local currency corporate bond markets / The Bond Market: Analysis of tendencies and perspectives. Collective monograph, Ed.: T.V. Teplova, Chapter 3. M.: INFRA-M, pp. 65–94.

World Bank Database.

Bloomberg Database.

Trading Economics Database.

Матрица корреляции независимых переменных

	Political	Government	Regu-latory	Rule	Corruption	Ethical	Auditing	Financing	Ease	Regul_secu	cur_usd	lnCredit	GDP	inflation	PPI	Ln_MC	rating_SP	rating_Fitch	rating_Moodys	rating	lnIEF
Political	1,00	0,82	0,84	0,86	0,85	0,74	0,59	0,41	0,35	0,45	0,08	0,44	-0,14	-0,48	-0,26	0,07	0,02	0,00	-0,01	-0,03	0,74
Government		1,00	0,95	0,94	0,94	0,86	0,61	0,55	0,47	0,42	0,09	0,59	0,02	-0,50	-0,29	0,07	0,07	0,02	0,04	0,05	0,93
Regulatory			1,00	0,94	0,95	0,79	0,62	0,50	0,38	0,43	0,07	0,46	-0,10	-0,49	-0,27	-0,04	0,07	0,02	0,04	0,05	0,97
Rule				1,00	0,97	0,81	0,60	0,55	0,43	0,46	0,08	0,60	-0,03	-0,42	-0,26	0,05	0,05	0,02	0,05	0,04	0,90
Corruption					1,00	0,87	0,62	0,55	0,48	0,47	0,08	0,53	0,01	-0,40	-0,24	0,03	0,06	0,04	0,04	0,06	0,92
Ethical						1,00	0,72	0,70	0,69	0,53	0,07	0,53	0,14	-0,32	-0,22	0,14	0,05	0,05	0,01	0,03	0,78
Auditing							1,00	0,83	0,57	0,86	0,02	0,37	-0,09	-0,23	-0,27	0,12	-0,03	-0,03	-0,03	-0,10	0,63
Financing								1,00	0,79	0,79	0,04	0,52	0,10	-0,17	-0,27	0,23	0,02	0,00	0,04	-0,01	0,55
Ease									1,00	0,55	0,04	0,45	0,11	-0,20	-0,20	0,11	-0,01	-0,04	-0,04	-0,07	0,44
Regul_secu										1,00	-0,02	0,34	-0,07	-0,06	-0,27	0,16	-0,04	-0,02	-0,02	-0,09	0,44
cur_usd											1,00	0,09	0,10	-0,10	0,02	0,02	0,04	-0,05	0,09	0,03	0,06
lnCredit												1,00	0,04	-0,34	-0,27	0,46	0,00	-0,08	-0,01	-0,06	0,51
GDP													1,00	-0,06	0,11	0,11	0,16	0,18	0,25	0,27	-0,08
inflation														1,00	0,38	0,04	-0,15	-0,02	-0,11	-0,08	-0,45
PPI															1,00	-0,10	0,03	0,02	0,09	0,11	-0,26
Ln_MC																1,00	0,05	-0,01	0,04	0,01	-0,05
rating_SP																	1,00	0,05	0,21	0,55	0,06
rating_Fitch																		1,00	0,15	0,58	0,03
rating_Moodys																			1,00	0,68	0,04
rating																				1,00	0,05
lnIEF																					1,00

Приложение 2

**Значения институциональных переменных по странам
(IV квартал 2010 г. и IV квартал 2016 г.)**

Страна	Год	Political	Government	Regulatory	Rule	Corruption	Ethical	Auditing	Financing	Ease	Regul Secur	IEF
Россия	2010	-0,91	-0,45	-0,37	-0,77	-1,06	3,3	3,8	2,7	2,3	3,3	50,3
	2016	-0,85	-0,09	-0,46	-0,73	-0,83	3,9	4,0	3,1	3,0	3,5	50,6
Турция	2010	-0,92	0,31	0,31	0,12	0,03	3,7	4,4	3,9	2,6	4,6	63,8
	2016	-1,29	0,36	0,43	-0,03	-0,08	3,6	4,3	3,8	4,1	4,1	62,1
Польша	2010	0,99	0,64	0,98	0,66	0,41	4,2	5,1	3,7	2,9	5,0	63,2
	2016	0,86	0,87	1,07	0,87	0,67	4,0	5,0	3,6	4,3	4,0	69,3
Ю. Корея	2010	0,29	1,22	0,93	0,99	0,40	4,1	4,3	3,8	2,1	4,1	69,9
	2016	0,05	1,09	1,16	0,95	0,54	3,5	4,7	4,1	3,5	4,2	71,7
Индия	2010	-1,23	0,02	-0,37	-0,04	-0,51	3,9	5,1	4,7	3,3	5,3	53,8
	2016	-0,90	-0,16	-0,48	-0,10	-0,45	4,5	4,7	4,4	4,4	4,5	56,2
Бразилия	2010	0,01	-0,04	0,16	0,00	0,00	3,5	4,8	3,9	2,8	5,7	55,6
	2016	-0,29	-0,18	-0,17	-0,15	-0,46	2,8	4,5	3,4	3,6	4,6	56,5
Сингапур	2010	1,14	2,25	1,80	1,68	2,21	6,6	6,2	4,8	4,5	5,8	86,1
	2016	1,30	2,15	2,35	1,94	2,07	6,2	6,3	5,5	5,5	6,3	87,8
Мексика	2010	-0,74	0,14	0,26	-0,58	-0,37	3,6	4,7	3,0	2,4	3,8	68,3
	2016	-0,86	0,28	0,53	-0,45	-0,80	3,3	4,9	3,8	3,8	4,8	65,2
Гонконг	2010	0,88	1,70	1,91	1,54	1,97	6,0	5,9	5,2	4,2	5,4	89,7
	2016	1,07	1,92	2,15	1,87	1,52	5,5	6,2	5,6	4,5	6,1	88,6
Китай	2010	-0,66	0,10	-0,22	-0,33	-0,60	4,2	4,8	3,8	3,0	4,4	51,0
	2016	-0,49	0,34	-0,30	-0,40	-0,20	4,1	4,6	4,2	4,5	4,5	52,0
Малайзия	2010	0,12	1,13	0,59	0,53	0,13	4,7	5,4	4,7	4,2	5,2	64,8
	2016	0,21	1,02	0,88	0,60	0,54	5,0	5,3	4,8	4,7	5,3	71,5
Ю.Африка	2010	-0,02	0,39	0,36	0,11	0,09	4,5	6,4	4,7	3,2	6,0	62,8
	2016	-0,12	0,30	0,32	0,13	-0,20	4,5	6,7	5,9	5,2	6,2	61,9
Индонезия	2010	-0,85	-0,20	-0,40	-0,64	-0,75	3,5	4,6	4,6	4,0	4,6	55,5
	2016	-0,34	-0,09	-0,06	-0,34	-0,45	4,3	4,4	4,4	4,7	4,5	59,4
Чили	2010	0,67	1,26	1,45	1,32	1,49	5,6	5,6	4,4	3,7	3,7	77,2
	2016	0,30	1,12	1,46	1,40	1,42	4,2	5,4	4,8	4,8	5,7	77,7
Тайланд	2010	-1,43	0,19	0,19	-0,20	-0,32	3,8	5,1	4,3	3,4	4,8	64,1
	2016	-0,87	0,36	0,30	-0,10	-0,42	3,6	4,9	4,9	4,5	4,8	63,9

ИЗМЕРЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ В ОБЛАСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ВЕРНИКОВ АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

доктор экономических наук,
Институт экономики РАН, Москва,
E-mail: vernikov@inecon.ru

Работа посвящена измерению институциональной динамики в банковской сфере в новейший период экономической истории России (1991–2016 гг.) Предложенный автором набор показателей характеризует состав участников банковской деятельности и её место в экономике страны. Среди показателей – количество банков каждой формы собственности, доля государственных банков в совокупных активах, кредитах и частных депозитах, склонность банков к кредитованию нефинансовых предприятий, прибыльность банков, доля банковских кредитов среди всех источников инвестиций в основной капитал предприятий реального сектора и т.д. В начале периода наблюдений разрушалась доставшаяся от предыдущей эпохи кредитная система и механизмы координации между «реальным» и «денежным» секторами экономики. После кризиса 1998 г. вектор эволюции изменился в сторону государственного участия в кредитных учреждениях и централизованного размещения кредитных ресурсов. Структурные сдвиги пока не привели к кардинальному изменению типа функционирования банковского сектора. Эмпирически выявленная траектория эволюции объясняется объективной потребностью в соблюдении пропорции между доминантными и комплементарными институтами. Новизна данного текста в том, что на примере конкретной экономической сферы подобраны статистические показатели для квантификации институциональной динамики.

Ключевые слова: эволюционный анализ; институциональные изменения; мезоэкономика; банки; Россия; государство.

MEASURING INSTITUTIONAL CHANGE: THE CASE OF THE RUSSIAN BANKING INDUSTRY¹

ANDREI VERNIKOV,

Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow
e-mail: vernikov@inecon.ru

The paper attempts to measure the institutional change using the example of Russian banking industry during the period of 1991–2016. I put forward a set of metrics featuring the actors and the relevance of banking for the economy. The metrics include the number of banks of each type, the share of state-controlled banks in total assets, loans and deposits, bank propensity to lend to the real economy, bank profitability, contribution to investment in fixed assets by non-financial companies, etc. At the first stage, the communist-era credit system fell apart as well as

¹ The study received financial support from the Russian Foundation for Basic Research (RFBR), project No. 17-02- 00207. This paper is a reduced version of (Vernikov, 2017). I thank, without implication, Sergei Andryushin, Svetlana Kirdina, Dmitry Tulin and Ilja Viktorov for their comments. Aleksandr A. Rubinstein provided valuable assistance in statistical data processing.

coordination mechanisms between monetary and real sectors of the economy. After the Russian economic crisis of 1998, evolution goes in the direction of greater government involvement in banking and centralized allocation of financial resources. The structural change has not yet led to a fully different modus operandi of the banking industry. The contribution of this paper is that it tackles the interplay between structural and institutional change in a particular economic sector.

Keywords: evolutionary analysis; institutional change; mesoeconomics; banks; Russia, state.

JEL: B25, G21, G28, H82, P20, P34, P52.

1. Introduction

Measurement is a central issue of evolutionary study of institutions. This text tries to measure institutional change in a particular sector, Russian banking, from 1991 to 2016. I put forward a set of metrics reflecting the types of banking institutions, the resources they command, and the relevance of banking.

The analysis is restricted to just one sector (banking) in order to refine the approach and instruments. Banks produce much better statistics than other Russian companies do. The subject choice was 'path-dependent' in view of the effort already invested in the study of Russian bank ownership structures (Vernikov, 2012, 2015; Karas and Vernikov, 2016; Kirdina and Vernikov, 2013).

The rest of the paper is organized as follows. Section 2 places my study into a research context. Section 3 focuses on the metrics of institutional evolution. Section 4 provides empirical results and their discussion. Conclusion summarizes the findings.

2. Research framework

The place of this paper in the research context is on the edge between evolutionary microeconomics and analysis of institutional evolution. Focusing on a population of banking firms, I assess the evolution of its institutional structure understood more broadly than the totality of banking and financial institutions (firms).² Institutions are understood as humanly devised constraints (North, 1990), rules of conduct and regularities that make microlevel agents act in a certain way. Those rules and regularities might emerge on the meso-level rather than micro- or macro-level (Dopfer et al., 2004).

Joseph A. Schumpeter touched upon various aspects of banking and assigned credit an important role in redistributing factors of production in favor of 'new combinations' of resources. Banks finance those 'new combinations' by creating new purchasing power. A loan is used as an advantage to expropriate factors of production. It becomes a kind of an order to the economy to adjust to an entrepreneur's objective by making resources available to him (Schumpeter, 1983 [1934]).

Urazova advances the hypothesis that alternating reforms and counter-reforms in the Russian banking system have fluctuated in a wave pattern that matches the waves of Nikolai Kondratiev's long-term economic cycle (Urazova, 2015a; 2015b). The author focuses on the evolution of the institutional setup of the banking sector and specifically entry and exit of credit institutions, their total number, and scope of activity. In the 'new age' of Russia after 1991, according to Urazova, the upward wave that had started in 1984–1991 turned into a downward wave in 2005–2008. That was another yet shift of gear in the banking system, from a market-oriented regime towards one based on redistribution.

Theory of Institutional Matrices or TIM (Kirdina, 2014) suggests an original interpretation of the institutional dynamics in banking and the economy in general. TIM implies a fluctuating proportion between dominant and complementary institutions peculiar

² By institutional aspects some Russian scholars and the Central Bank of Russia mean quantitative characteristics of the banking sector (number of banks, branches and sub-branches), its spatial breakdown and market concentration (Krylova and Krylov, 2014; CBR, 2015. Pp.11–13).

to each of the two main types of economy, X-type or Y-type. If institutional matrix X prevails, then the matching institutions of the alternative matrix Y play a complementary (auxiliary), and vice versa. In this fashion, the institution of private ownership matches social/public ownership practically everywhere, although in a different proportion. The proportion is country-specific: while public banks may prevail in one country, they can be inexistent in another. An X-system mostly relies upon centralized redistribution of resources and on non-private ownership, and this is irreversible and immune to people's will or desire. In this respect, TIM adheres to the 'path dependence' theory.

As for banks and the linkage between credit and the real economy, TIM admits two alternative institutional models of real sector and R&D financing, briefly summarized as «state as investor» and «state as regulator» (Kirdina, 2013).

Literature on political economy of banking and on government banking is also relevant to my research. The government from time to time regards the outcomes of an economic activity (e.g., banking) as a *patronized good* (Rubinstein, 2013) if for whatever reason these outcomes are deemed socially important. A bank, in turn, can take into account the signals coming from the ruler, the government or some constituency, for good or for bad.

Public bank lending is counter-cyclical, i.e. less likely to shrink during economic downturn than lending by other market participants (Bertay et al., 2015; Coleman and Feler, 2014; Fungáčová et al., 2013). That being said, one can certainly trace political motivations in the activity of public banks when politicians and governments take advantage of public bank lending to pursue objectives not directly relevant for development (Sapienza, 2004; Dinç, 2005; Carvalho, 2014). Back in the period of Tzars, the mission of many financial institutions in Russia was to support the aristocracy by providing mortgage loans. In the 1990s, political connections played a role in the genesis of Russian banks, and those of banks that were connected continued lending to insolvent old industries in view of employment concerns, while private startups had no access to financing (Berkowitz et al., 2015).

R. LaPorta, F. López-de-Silanes and A. Shleifer authored a widely known and frequently cited article that emphasizes negative effects of government ownership of banks on financial development and economic growth (La Porta et al., 2002). Although unbiased empirical research has challenged some of that article's assertions, Western scholars keep collecting evidence of harm presumably made by government-owned banks and their inefficiency. Just to note that in Russia state-owned banks do not necessarily lag behind private ones in terms of cost efficiency (Karas et al., 2010; Mamonov and Vernikov, 2017).

3. Methodology

3.1. Institutional change

Institutions and institutional change are usually appraised through sets of evaluations (grades, scores, levels, etc.) of the 'quality' of Russian political and legal institutions (Freynkman et al., 2009; Baranov et al., 2015).

The more specific institution is measured and the more objective the measurement is, the better (Voigt, 2013). Many institutions are unobservable, and we judge about them via the structures that these institutions create. The 'power' of an economic institution depends on the number of economic agents (individual or corporate) who abide by it in a given country and on the volume of resources (land, material or financial) that are used accordingly (Kirdina, 2013).

Previous studies on the evolution of banking in Russia employed such quantitative data as loan size, interest rate, loan tenor, the number of active lenders of that or another type and their respective shares of total loans comprising interest. Qualitative data includes the thrust of government decision-making with regard to selected groups of financial institutions and the regulation of lending as such, i.e. interest rate, other provisions of loan agreements, prohibition of certain transaction types, sources of funding for banks, sectoral and special allocation of loans, etc.). These data appear fragmented and inconsistent. They show little

interplay between qualitative and quantitative information. This paper suggests a few metrics with a transparent method of calculation or directly available from open-source statistical publications, with a focus on ownership and resource allocation.

One must not overestimate the value of quantitative measures of institutional change: quantitative methods work best in combination with qualitative ones and can mislead otherwise (*Buchanan et al., 2014*). In addition, institutional change can reveal itself differently in each field of economic activity, so indicators should reflect unique features of the object. Banking sector metrics might fail in other sectors.

If the binary approach of the TIM is correct, then each of the main institutional matrices, either X or Y, imposes a particular mode of operation on every economic subsystem including banking. I regard state-controlled banks and their engagement in the funding of government projects and programs (known in the literature as directed lending or policy lending) as a manifestation of an X-economy institute of ownership. It is complemented by decentralized resource accumulation from the market and their allocation in line with financial efficiency criterion. Similarly, privately owned banks that accumulate private savings and invest them into market assets can be viewed as a manifestation of a Y-type institution thus setting a sustainable institutional mix in the system.

Previous studies underpin the *hypothesis* that in the ‘new age’ of Russian banking history after 1991 the institutions of market economy suppressed the institutions of redistributive economy at first, but subsequently the trend changed. It must manifest itself through diverging dynamics of banks number and the share of national income they appropriate, on the one hand, and indicators of bank lending activity, on the other. I will employ the method of image recognition by screening bank data in search for essential qualities whose presence would signal the presence of a given institutional setup. Institutional matrix X can presumably render banking with the following peculiar features:

- Substantial share of state-controlled banks;
- Limited number of active banks and high barriers for market entry;
- A high loans-to-assets ratio and a substantial share of long-term loans to non-financial enterprises;
- Involvement of sizeable banks in programs and projects on a national scale aimed at modernization of fixed assets;
- Moderate profitability of banking consistent with that of other economic sectors;
- Adequate size of the banking industry proportional to the size, state and requirements of the economy.

3.2. Metrics

The indicators below are meant to define above-mentioned qualities of the banking sector. One set of the proposed metrics describe banks and the resources they command, while the other set describes the relative place of banks in the national economy and their effectiveness (**Tab. 1**). I give preference to natural and relative measures in order to neutralize the effects of inflation and Rouble exchange rate fluctuation.

Table 1

Metrics of institutional change in banking

Symbol	Name	Formula*	Data source
NUM	Number of banks with a valid license	Number of credit institutions less the number of non-bank lending institutions	CBR
NUMSOB	Number of state-controlled banks	Number of banks whose equity is at least 50 percent owned by the government in a broad sense, including the CBR, ‘state corporations’ and/or state-owned companies and banks	bank data; Internet; author’s motivated judgment

End of the table 1

Symbol	Name	Formula*	Data source
SOB	Share of state-controlled banks in the total number	Number of state-controlled banks / Number banks, or NUMSOB / NUM	
SOBAS	Share of state-controlled banks in total assets of the banking sector	Assets of state-controlled banks / Total assets of the banking sector	calculated from bank and CBR data
CORESObAS	Share of the core state-controlled banks in total assets of the banking sector	Assets of core state-controlled banks / Total assets of the banking sector	calculated from bank data
SOBLOAN	Share of state-controlled banks in total lending to non-financial companies	Loans to non-financial companies held by state-controlled banks / Total loans to non-financial companies	CBR
CORESObLOAN	Share of core state-controlled banks in total lending to non-financial companies	Loans to non-financial companies held by the core state-controlled banks / Total loans to non-financial companies	calculated from bank data
SOBDEPO	Share of state-controlled banks in total household deposits	Household deposits at state-controlled banks / Total household deposits	CBR
SBER	Share of the major state-controlled bank (Sberbank) in total household deposits	Household deposits at the major state-controlled bank / Total household deposits	calculated from bank data
LDR	Loans-to-deposits ratio	Loans to non-financial companies and households / Funds raised from non-financial companies and households	calculated from CBR data
LTA	Banks' propensity to lend	Loans to non-financial companies / Total assets	calculated from CBR data
LONGTERM	Banks' propensity to lend long-term	Loans to non-financial companies for tenors over 3 years / Loans to non-financial companies	calculated from bank data; CBR
ROE	Return on equity (ROAE) of banks	Bank yearly profit / ((Equity on January 1 + Equity on December 31)/2)	CBR; Rosstat
ROENOSBER	Return on equity (ROAE) of banks except Sberbank	Yearly profit of banks except Sberbank / ((Equity on January 1 + Equity on December 31)/2)	calculated from CBR data
ROESBER	Return on equity (ROAE) of Sberbank	Yearly profit of Sberbank / ((Equity on January 1 + Equity on December 31)/2)	Sberbank; CBR
LTINV	Share of bank loans within all sources of investment into fixed assets	All bank loans used for investment into fixed assets of non-financial companies less foreign bank loans used for investment into fixed assets / Investment into fixed assets by non-financial companies, for the period	calculated from Rosstat data
PROFIT	Share of banks in the total amount of profit earned by the corporate sector	Financial result of banks / Financial result of all domestic corporates, for the period	Rosstat
PROFITNOSBER	Share of banks except Sberbank in the total amount of profit earned by the corporate sector	Financial result of banks except Sberbank / Financial result of all domestic corporates, for the period	Rosstat, Sberbank
ROAGAP	Return on assets (ROAA) of banks compared to non-financial companies	Return on average assets (ROAA) of non-financial companies less ROAA of banks, for the period	Rosstat; CBR
WAGE	Bank wage handicap	Average wage in banking and finance / Average wage in the economy, for the period	Rosstat
GDP	GDP	Real GDP index	Rosstat

* Unless otherwise indicated, the indicator is quoted on a certain date.

NUM. The number of active banks is more than merely a technical metric. It has a bearing on the mode of banks operations and mutual competition as well as the regulator's capacity to monitor and steer these processes. Presuming that the number of state-controlled banks cannot grow to infinity, the majority of newly emerging banks represents other forms of ownership. That being the case, the performance of *NUM* can signal about the specific point in cycle. Periods of financial and general liberalization are probable to bring about a higher number of active banking entities. Market entry and exit always remains the focus of institution researchers.

NUMSOB. State-controlled banks constitute a sub-sample of *NUM*. State control means ultimate beneficiary ownership of over 50 percent of bank voting shares by federal executive authorities, CBR, regional or municipal authorities, 'state corporations' (statutory corporations established by specific legislation), state-owned banks and enterprises. Public banks can pursue other motivation atypical for private institutions³. I make no judgment about the effectiveness of government control over bank lending decisions which varies very broadly within my sample.

SOB (the share of state-controlled banks in the total bank number) is a derivative from indicators *NUM* and *NUMSOB*.

SOBAS (share of state-controlled banks in total assets of the banking sector) is the single major indicator reflecting structural change in banking.

SOBLOAN relates to the key asset item (loans to non-financial enterprises). The performance of *SOBLOAN* can diverge from *SOBAS* depending on the share of loans in bank assets.

SOBDEPO shows the share of state banks in household deposits.

CORESObAS, *CORESObLOAN* и *SBER* are auxiliary indicators featuring the core of the public sector in banking. Russia's largest state banks stand apart from the rest of the crowd and constitute a separate banking system tier on its own right (Vernikov, 2014).

LDR (loans-to-deposits ratio) refers to functional adequacy of the banking sector in terms of its capability to transform household savings into real sector investment.

LTA displays banks' commitment to lend to non-financial private sector companies. Abnormally high share of non-loan assets in bank portfolios suggests bank irrelevance and failure to perform the core mission, as was the case in 1998. Loans to non-financial companies were less significant than securities in Russian bank asset books: 28.5 percent and 32.1 percent, respectively (CBR, 2002. P.10. Tab. 9). I emphasize loans to non-financial companies rather than total loans that would also include loans to financial institutions, state agencies, households, etc. Joseph Schumpeter pointed out the distinction between 'productive lending', i.e. the 'primary wave' of credit that benefits non-financial companies and supports innovation, and the 'secondary wave' of credit that finances consumption growth, overinvestment and speculation (Schumpeter, 1983[1934]). Bezemer applied Schumpeterian paradigm to contemporary data to show that a disregard of the essential distinction in the purpose of lending can lead to paradoxical empirical results such as a negative correlation between lending and growth (Bezemer, 2014).

LONGTERM adds another dimension to bank lending. The methodology of calculating 'productive lending' is tricky, so I approximate 'productive lending' by longer-term lending to non-financial companies for tenors over 3 years on the assumption that longer-term loans are more likely to serve investment purpose, whereas short-term lending goes to finance working capital, trade etc. This proxy is not ideal because the purpose of long-term loans finds no reflection in banking statistics while a public credit register does not exist in Russia. Ownership form has an impact on bank's willingness to lend long-term: public banks lead in this respect (Vernikov and Mamonov, 2016). State banks presence is associated with

³ The authors of the theory of economic sociodynamics argue that the state appears as the bearer and protector of autonomous social needs, provided that those actually exist (Grinberg and Rubinstein, 2005).

centralized allocation of credit and employment of public banks as industrial policy vehicles (Vanteeva and Hickson, 2015).

ROE reflects banking business profitability. The default setting here comes from the mainstream view that government ownership makes banks inefficient, so *ROE* should be in line with the share of privately owned banks, i.e. grow at first and fall thereafter. Sberbank and other big public banks have earned the bulk of the banking sector profit in recent years while the majority of private banks struggle to be in the black. I address this situation by introducing two additional indicators, namely *ROENOSBER* (return on equity of banks except Sberbank) and *ROESBER* (return on equity at Sberbank).

LTINV denotes the role of banks in financing fixed assets investment. While bank loans are the main source of investment into fixed assets in no country, in Russia they are an important external source of investment in view of the insignificance of alternative external sources, especially in the current international setting.

PROFIT (share of banks in the total amount of profit earned by the corporate sector) is supplemented by *PROFITNOSBER*, or the same indicator without Sberbank for reasons exposed above. The assumption is that banks appropriate a growing slice of the total pie during periods of growth of privately owned banks.

ROAGAP compares return on assets of banks and non-financial companies. Statistically, banks have lower ROAA due to a particular sectoral structure of the Russian economy (strong presence of resource-based industries). The indicator thus shows the gap between the two, and I expect a narrowing gap during liberalization and financialization.

WAGE gauges the excess of wages in the banking sector⁴ over average wages in the economy including sectors with much harsher and unattractive working conditions. What matters here is not nominal wage ratio, but its trend that I expect to be similar to that of *ROAGAP*: when banks gain an advantageous position *vis-à-vis* other economic agents, excess wage ratio should grow.

GDP (real GDP index) features macroeconomic conditions. Banking and financial development is strongly and positively correlated with economic growth (King and Levine, 1993), although endogeneity may play a role here (Valícková et al., 2015).

3.3. Data

Period of observations is between 1991 and 2016, i.e. it only covers the modern stage in the history of banking in Russia. The purpose of this text is to define the approach and select proper tools. Additional historical material can follow up to extend the time series. Inflection points where the direction changes deserve particular interest. Although my observations start in 1991 and Russia did not exist as an independent state prior to that, a departure from a fully centralized credit system started a few years before 1991, i.e. still under the Soviet Union.

Data on Russian commercial bank financial indicators originate from banking statistics and financial reporting as disclosed via the Central Bank of Russia web site (www.cbr.ru) and partly from the rating agencies RIA Rating and RAEX. Macroeconomic indicators (real GDP; breakdown of investment into fixed assets by source; profit; profitability; wages) come from Rosstat publications.

This author constructed some of the institutional indicators, for instance the sample of state-controlled banks (Vernikov, 2012; 2015). Information on state participation in bank equity only covers the period since 1999. The ‘spontaneous privatization’ of specialized state banks (*spetsbanki*) in 1990–1992 gave birth to several hundreds of financial institutions with obscure ownership structure. More than one-half of the banks that existed in 1992 (767 out of 1,414) were the offspring of former *spetsbanki* (Schoors, 2003).

⁴ Rosstat makes public average wages in ‘financial activity’ rather than banking alone, but banks are responsible for over 90 percent of financial intermediation in Russia, so this approximation is justified.

Data for state-controlled banks are included in aggregate calculation in full without weighing for the share of state participation. The underlying assumption is that a controlling equity stake enables to appoint key directors and managers who exercise decisive influence on a bank's decision-making in lending and finance regardless of minority interests.

The term 'core state-controlled banks' refers to Sberbank, Bank VTB (without subsidiaries) and Rosselkhozbank (Russian Bank for Agriculture). For the first time in the literature, I take into account the loan portfolio of Vnesheconombank whose project finance and corporate lending is similar in nature to those performed by core state banks⁵.

Only three datasets cover the entire period of observations while other datasets are incomplete with sparse data on the pre-1998 period. There are 408 observations. **Annex 1** contains descriptive statistics and **Annex 2** displays Pearson correlation coefficients (*r*) within each pair of indicators.

4. Empirical results and interpretation

4.1. Performance of indicators

Tab. 2 below summarizes the statistical survey by showing direction signs for each indicator. The right-hand column shows tentative points of inflection where sign changes. Individual charts for every indicator are in the **Annex 3**.

Table 2

Indicator performance

Symbol	Direction of change		Inflection point(s)
	expected	actual	
NUM	↑↓	↑↓	1994
<i>NUMSOB</i>	↓↑	↓↑↓	1999, 2009
SOB	↓↑	↓↑	1999
SOBAS	↓↑	↓↑	2000
CORESObAS	↓↑	↓↑	2000
SOBLOAN	↓↑	↓↑	...
CORESObLOAN	↓↑	↓↑	...
<i>SOBDEPO</i>	↓↑	↓ = ↑	2007, 2012
<i>SBER</i>	↓↑	↑↓ =	1999, 2012
<i>LDR</i>	↓↑	? ↑↓	2008
LTA	↓↑	↓↑ =	1999, 2004
LONGTERM	↓↑	↓↑	2001
ROE	↑↓	↑↓ =	2001, 2009
ROENOSBER	↑↓	↑ = ↓	2001
ROESBER	↓	↓	-
LTINV	↓↑	↓↑ =	2000, 2008
PROFIT	↑↓	↑ = ↓	2002, 2013
<i>PROFITNOSBER</i>	↑↓	↑ =	2003
<i>ROAGAP</i>	↓↑	↑↓↑↓	2000, 2002, 2006
WAGE	↑↓	↑↓↑↓	1993, 1995, 2002

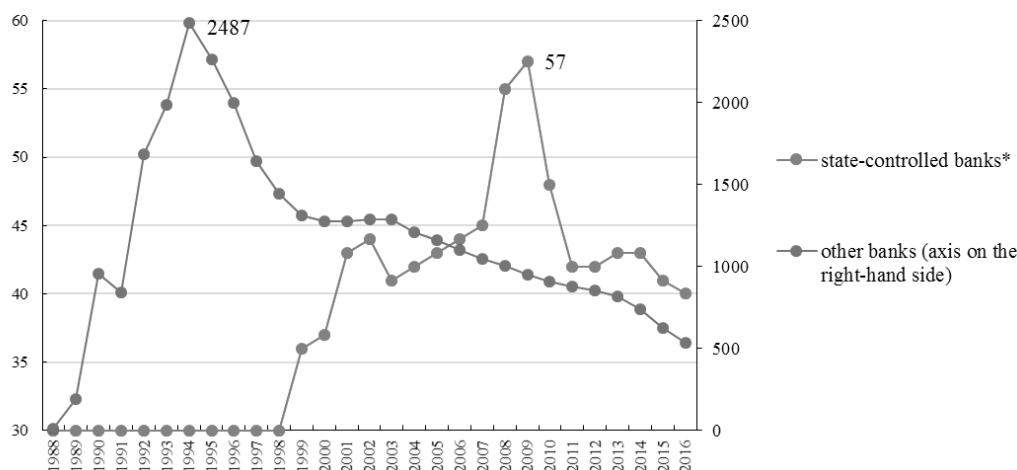
Notes. Symbols of indicators with unanticipated actual performance are typed in italics. Sign «=» means no clear direction. Sign «...» means data unavailable.

Source: calculated and estimated by the author.

NUM. The number of banks went into decline as early as in 1994, i.e. during the period of liberal reforming. The number of banks stabilizes after the crisis in 1999–2003, contrary to my expectation.

⁵ Vnesheconombank (Bank for Development and Foreign Economic Activity) has no banking license, and the Central Bank does not include its figures in the banking statistics nor disclose them via www.cbr.ru.

NUMSOB. The number of state-controlled banks jumped up twice, after 1998 and 2008, when the government had to step in to tackle the failure of private institutions (**Fig. 1**). Counterintuitively, the number of state-controlled banks has decreased after 2009, though their share in the total count grew because the latter fell faster after 2011, as reflected by indicator **SOB**.

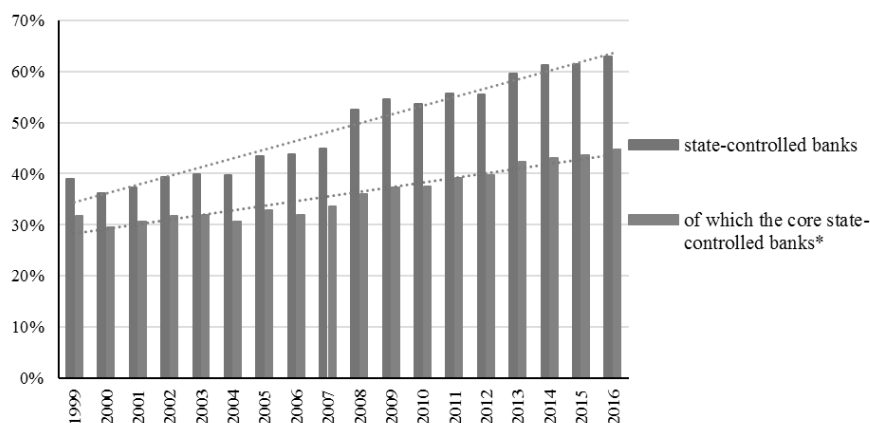


* Red line (number of state-controlled banks) readings prior to 1999 do not reflect actual data.

Fig. 1. Number of banking entities in Russia

Sources: CBR; author's calculations and estimates.

SOBAS and **CORESOMBAS**. The upward trend in the share of state banks in total banking assets since 2000 was largely driven by the three 'national champions', Sberbank, VTB and Rosselkhozbank (**Fig. 2**). Joint share of state banks and Vnesheconombank in the loan market exceeds 65 percent, revealing a replacement of private lenders by public ones.



* Sberbank of Russia, Bank VTB, and Rosselkhozbank, without subsidiaries

Fig. 2. Share of state-controlled banks in total assets of commercial banks, %

Source: author's calculation from data from CBR, RIA Rating Agency (<http://riarating.ru/>) and (www.kuap.ru)

SOBDEPO and **SBER**. The trend in household deposits turned out to be the opposite to what happened in the loan market. The drop in Sberbank market share in 2000–2003 is attributable to the novelty and attractiveness of private bank services. Since 2004, the deposit insurance system (DIS) became the key driver.

LDR. Loan-to-deposit ratio (LDR) grew up until 2008 and then started falling. It may reflect the the business cycle or the immaturity of the Russian banking industry. I find it hard to interpret this trend from an institutional perspective.

LTA. Banks' readiness to lend to the real economy stopped growing after 2007, probably due to economic stagnation and the mounting of credit risks.

The continued growth of bank readiness to lend long-term (**LONGTERM**) after 2013 undermines the credibility of this measure. The share of long-term loans at 45.9 percent of the loan portfolio (2016) looks too high in the context of real economy stagnation. High values of **LONGTERM** can result from factors unrelated to institutional change, such bank window-dressing in order to conceal the true magnitude of non-performing loans.

ROE. Return on bank equity fluctuated within a broad range regardless of macroeconomic conditions or the direction of institutional change. Without Sberbank the return on bank equity (**ROENOSBER**) look humbler and evolve more smoothly.

ROAGAP. The gap between return on assets of banks compared to non-financial companies grew after the 1998 crisis, which make sense, and fell after 2008, which does not.

WAGE. Bank wage handicap stopped declining in 2013 and showed some growth in 2016. Banks have learned to take advantage of their oligopoly and the weakness of non-banking financial institutions.

Normalized values of all indicators index appear in a common chart (**Fig. 3**). I use a reverse scale for indicators **NUM**, **ROE**, **PROF SHARE** and **WAGE** so that their expected dynamics (see **Tab. 2**) goes in the same direction as the rest and deviations from it are visible better.

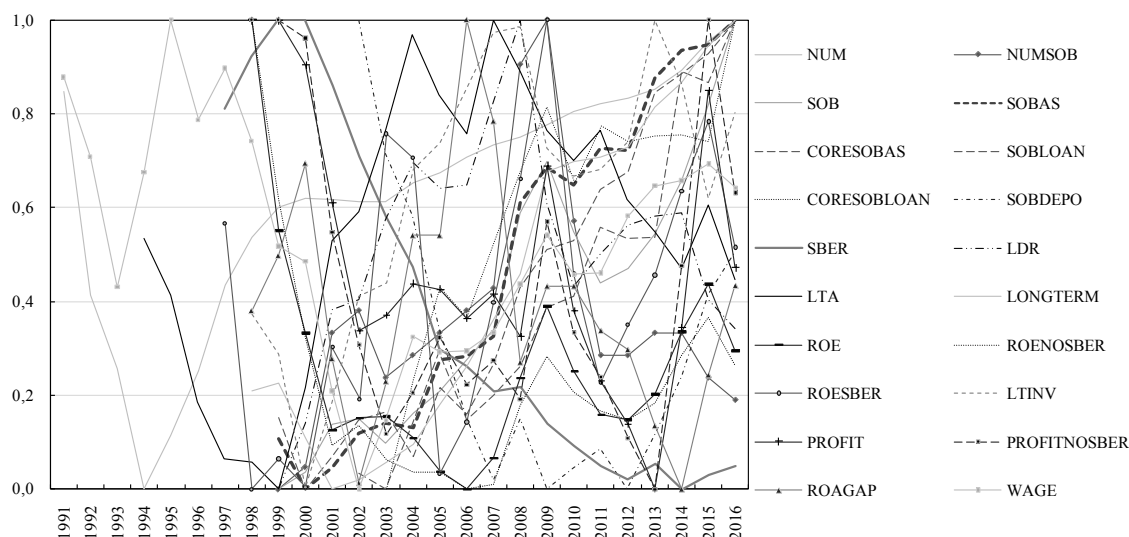


Fig. 3. Indicator performance (indicator description appears in Tab.1 and Annex 1).

Source: calculated and estimated by the author.

Eight indicators inflected in 1999–2000 and two more did so in 2001. Four indicators inflected between years 2005 and 2008, as *Urazova (2015a)* had anticipated. Evolutionary change is gradual and non-discretionary, so indicators may work with certain lags. A critical mass of indicators changing direction at the turn of the century may have signaled a shift in the banking industry mode of operation.

Fig. 3 suggests that indicators **NUMSOB**, **SOBDEPO**, **LDR**, **ROESBER**, **PROFIT** and **ROAGAP** performed out of line with the rest. **SBER** (the share of Sberbank in the household deposits market) acted in antiphase with other structural indicators due to the targeted effect of the deposit insurance system.

Just a few of the time series start before 1998, so there is insufficient data to use statistical processing and perform factor analysis for 1991–1998. Data for 1999–2016 were processed in

SPSS to perform principal component analysis (PCA). The 1st component aggregates seven indicators with the highest values. *SOBAS* has the coefficient of 0.986 that justify its use as a proxy of institutional dynamics during that period, even though the share of public banks in total assets is no equivalent to the mode of functioning of banking in general. Replacing *SOBAS*, *SOBLOAN* and *SOBDEPO* by auxiliary metrics (*CORESObAS*, *CORESObLOAN* and, to a lesser degree, *SBER*) yields similar results, so core public banks are an acceptable proxy for all public banks.

4.2. Interpretation of empirical findings

The 1998 financial crisis was a turning point. Due to the market failure of largest private banks, the government returns into banking as regulator and service provider, in its capacity of controlling shareholder of largest banks and development institutions. Profitability grows in the public sector and falls in the private sector. Banks stick more to their natural business of lending to the real economy, partly under the industrial policies of the authorities.

Indicators responsible for bank relevance and effectiveness performed less consistently than those displaying institutional structure of the banking sector and the resources that each type of banks commands. That may be due to non-linear relationship between two groups of indicators or its absence altogether or just lagging.

A market-like environment took shape in the banking industry over the past 25 or 30 years and now steers all banks including state-owned ones. Banks' willingness to lend to the real sector for investment purposes and otherwise has fallen since 2011. State banks are not inclined to restrain their own profits and wages. Public sector growth has yet failed to reverse the operating mode of the sector to make it compatible with institutional Matrix X. An «incremental institutional change» (*North, 1990*) has yet to produce a critical mass necessary for a first-order phase transition.

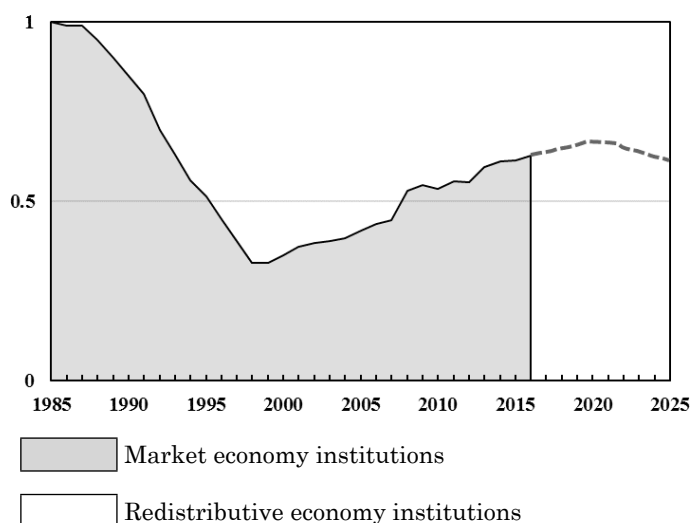


Fig. 4. The direction of institutional change in the Russian banking sector

Source: calculated and estimated by the author

Fig. 4 tries to express graphically the direction of institutional change in the banking industry. The ratio of color-filled square to unfilled one reflects the power of institutions of one type or another, according to the quantitative analysis above. The shape of the trendline reflects my assumption that government presence in the banking sector has a ceiling that is within reach now. Excessive socialization and privatization both jeopardize systemic stability. Decay of private capital and exit of too many private banks leaves state banks with excessive market power that is beneficial for financial performance but detrimental

for quality and pricing of banking services. The share of public sector may have already exceeded 2/3 if we include policy lending by Vnesheconombank, Industrial Development Fund and alike development institutions. The hypothesis about wave-like dynamic suggests that the direction will likely reverse after going too far. If so, private initiative in banking will again enjoy encouragement at the expense of the public sector.

Government policies can enhance organic institutional change and can as well counter it. Deposit insurance was enacted in 2003 in order to increase competition and improve the competitiveness of private banks at the expense of Sberbank. It slowed down a restructuring of the sector and postponed its rectification. Depositors keep distrusting private banks (Ibragimova et al., 2015). I regard the stabilization of Sberbank share in the household deposits market and the growing share of other state banks as an equilibrium between the transplanted institution of deposit insurance, on the one hand, and the oppositely pointed vector of trust to state institutions and mistrust to private ones, on the other.

5. Concluding remarks

I found heterogeneity within the period of observations. In 1991–1998, indicators denoting private initiative in banking and bank financial efficiency were growing, whereas indicators denoting government involvement and bank relevance for the real sector were falling. This mode of functioning produced negative outcomes in terms of macroeconomic performance and banking sector adequacy. Since 1994, my indicators change direction one after another and build up a critical mass in 1999–2000. Change manifests itself in the banking sector via a falling number of active banks and growing shares of state-controlled banks in the total number of banks, total banking assets and total loans. The breakdown of household deposits is less informative because of deposit insurance effects.

Some of the indicators featuring the effects of banking reacted earlier than others, namely banks' propensity to lend and the share of bank loans within all sources of investment into fixed assets, return on equity of banks except Sberbank, and bank wage handicap.

State-controlled banks have adapted themselves to the market-like environment with its incentives and coordination mechanisms by partly abandoning their core mission. Empirical material suggests a fluctuating proportion between public interest, on the one hand, and private ownership, initiative and profit pursuit, on the other. A new wave may have started after 1998, but the banking sector keeps operating by inertia according to much the same rules as over the past 25 or 30 years. Structural change anticipates a qualitative institutional change but does not preempt nor guarantee it.

REFERENCES

- Baranov A. Yu., Malkov Ye. S., Polischuk L. I., Rokhlitz M. and Syunyayev G. R. (2015). Measuring institutions in Russian regions: Methodology, data sources, and analysis. *Voprosy ekonomiki*, no 2, pp. 69–103. (In Russian).
- Berkowitz D., Hoekstra M. and Schoors K. (2014). Bank privatization, finance, and growth. *Journal of Development Economics*, vol. 110, pp. 93–106.
- Bertay A., Demirgüç-Kunt A. and Huizinga H. (2015). Bank ownership and credit over the business cycle: Is lending by state banks less procyclical? *Journal of Banking and Finance*, vol. 50, pp. 326–339.
- Bezemer D. (2014). Schumpeter might be right again: the functional differentiation of credit. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 24, no. 5, pp. 935–950.
- Buchanan J., Chai D. H. and Deakin S. (2014). Empirical analysis of legal institutions and institutional change: multiple-methods approaches and their application to corporate governance research. *Journal of Institutional Economics*, vol. 10, no. 1, pp. 1–20.
- Carvalho D. (2014). The real effects of government-owned banks: Evidence from an emerging market. *Journal of Finance*, vol. 69, no. 2, pp. 577–609.

- CBR (2002). Banking Sector Survey, no.1. Moscow: Central Bank of Russia.
- CBR (2016). Banking Supervision Report 2015. Moscow: Central Bank of Russia.
- Coleman N., Feler L. (2015). Bank ownership, lending, and local economic performance during the 2008–2009 financial crisis. *Journal of Monetary Economics*, vol. 71, no. 4, pp. 50–66.
- Dinç S. (2005). Politicians and banks: Political influences on government-owned banks in emerging countries. *Journal of Financial Economics*, vol. 77, no. 2, pp. 453–479.
- Dopfer K., Foster J. and Potts J. (2004). Micro-meso-macro. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 14, no. 3 pp. 263–279. doi:10.1007/s00191-004-0193-0
- Freynkman L., Dashkeev V. and Muftiahedtinova M. (2009). Analysis of institutional dynamics in the economies in transition. *IET Working Papers*, no. 126. Moscow: Institute for Economies in Transition. (In Russian).
- Fungáčová Z., Herrala R. and Weill L. (2013). The influence of bank ownership on credit supply: Evidence from the recent financial crisis. *Emerging Markets Review*, vol. 15, no. 2, pp. 136–147.
- Grinberg R. and Rubinstein A. (2005). *Economic Sociodynamics*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg. DOI:10.1007/b139032.
- Ibragimova D., Kuzina O. and Vernikov A. (2015). Which banks do Russian households (dis-)trust more? In: 15th Academic Conference on Economic and Social Development. Ed. by Y. Yasin. Higher School of Economics Publishing House (Moscow), vol.4, pp. 548–556.
- Karas A., Schoors K. and Weill L. (2010). Are private banks more efficient than public banks? Evidence from Russia. *Economics of Transition*, vol. 18, no. 1, pp. 209–244.
- Karas A. and Vernikov A. (2016). Russian bank database: Birth and death, location, mergers, deposit insurance participation, state and foreign ownership. Utrecht School of Economics Discussion paper Series, no. 16–04.
- King R. and Levine R. (1993). Finance and growth: Schumpeter might be right. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, no. 3, pp. 717–737.
- Kirdina S. (2013). Economic policy for real sector and R&D financing: Basic institutional models. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 9, no. 4, pp. 39–52.
- Kirdina S. and Vernikov A. (2013). Evolution of the banking system in the Russian context: An institutional view. *Journal of Economic Issues*, vol. 47, no. 2, pp. 475–484.
- Kirdina S. (2014). Institutional matrices theory, or X&Y theory: The main provisions and applications. *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, no. 3, pp. 13–33.
- Krylova L. V. and Krylov S. V. (2014). The institutional structure of the Russian banking system and the directions of its transformation. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya*, no. 40(226), pp. 2–10. (In Russian).
- La Porta R., López-de-Silanes F. and Shleifer A. (2002). Government ownership of banks. *Journal of Finance*, vol. 57, no. 1, pp. 265–301.
- Mamonov M. and Vernikov A. (2017). Bank ownership and cost efficiency: New empirical evidence from Russia. *Economic Systems*, vol. 41, no. 2, pp. 305–319 (<https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2016.08.001>).
- North D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- Rosstat (2017). Breakdown of investment in fixed assets, according to source of financing. Moscow: Rosstat. (<https://www.fedstat.ru/indicator/33401>).
- Rubinstein A. (2013). The theory of «patronized goods» in the optics of comparative methodology. *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*, vol. 1, no. 1, pp. 4–32.
- Sapienza P. (2004). The effects of government ownership on bank lending. *Journal of Financial Economics*, vol. 72, no. 2, pp. 357–384.
- Schoors K. (2003). The fate of Russia's former state banks: Chronicle of a restructuring postponed and a crisis foretold. *Europe-Asia Studies*, vol. 55, no. 1, pp. 75–100.

Schumpeter J. A. (1983 [1934]). *The Theory of Economic Development*. New Brunswick, NJ, USA, and London, UK: Transaction Publishers.

Urazova S. S. (2015a). Waves of reforms and counter-reforms of the Russian banking system within Nikolai Kondratiev's long-term economic cycles. *Finansoviyе issledovaniya*, no. 3(48), pp. 79–90. (In Russian).

Urazova S. A. (2015b). Waves of reforms and counter-reforms of the Russian banking system within Nikolai Kondratiev's long-term economic cycles (contd.). *Finansoviyе issledovaniya*, no. 4(49), pp. 103–112. (In Russian).

Valíčková P., Havránek T. and Horváth R. (2015). Financial development and economic growth: A meta-analysis. *Journal of Economic Surveys*, vol. 29, no. 3, pp. 506–526.

Vanteeva N. and Hickson C. (2015). Gerschenkron revisited: The new corporate Russia. *Journal of Economic Issues*, vol. 49, no. 4, pp. 978–1007.

Vernikov A. (2009). Russian banking: The state makes a comeback? *BOFIT Discussion Papers*, no. 24/2009. Bank of Finland, Helsinki.

Vernikov A. (2012). The impact of state-controlled banks on the Russian banking sector. *Eurasian Geography and Economics*, vol. 53, no. 2, pp. 250–266. DOI 10.2747/1539-7216.53.2.250.

Vernikov A. (2014). 'National champions' in Russia's banking services market. *Problems of Economic Transition*, vol. 57, no. 4, pp. 3–25. DOI 10.2753/PET1061-1991570401.

Vernikov A. (2015). A guide to Russian bank data: Breaking down the sample of banks. *SSRN Working Paper Series*, no. 2600738. (<http://ssrn.com/abstract=2600738>).

Vernikov A. V., Mamonov M. E. (2016). Which banks and why lend long-term in Russia? *EKO* (Novosibirsk), no. 9, pp. 135–150. (In Russian).

Vernikov A. (2017). Measuring institutional change: The case of the Russian banking industry. *SSRN Working Paper Series*, no. 2962498. (<https://ssrn.com/abstract=2962498>).

Voigt S. (2013). How (not) to measure institutions. *Journal of Institutional Economics*, vol. 9, no. 1, pp. 1–26.

Annex 1. Descriptive statistics

Symbol	Indicator	Period	Obs.	Min	Max	Med.	Std. dev.
NUM	Number of banks with a valid license	1991–2016	26	575	2517	1205	493
NUMSOB	Number of state-controlled banks	1999–2016	18	35	57	43	5.99
SOB	Share of state-controlled banks in the total number	1999–2016	18	0.026	0.070	0.043	0.012
SOBAS	Share of state-controlled banks in total assets of the banking sector	1999–2016	18	0.362	0.629	0.487	0.094
CORESObAS	Share of the core state-controlled banks in total assets of the banking sector	1999–2016	18	0.295	0.447	0.348	0.051
SOBLOAN	Share of state-controlled banks in total lending to non-financial companies	2002–2015	15	0.382	0.674	0.495	0.092
CORESObLOAN	Share of core state-controlled banks in total lending to non-financial companies	2003–2016	14	0.341	0.522	0.469	0.048
SOBDEPO	Share of state-controlled banks in total household deposits	2002–2015	15	0.567	0.721	0.590	0.047
SBER	Share of the core state-controlled bank in total household deposits	1997–2016	20	0.450	0.765	0.526	0.116
LDR	Loans-to-deposits ratio (LDR)	1999–2016	18	0.662	1.120	0.922	0.106
LTA	Loans-to assets (banks' propensity to lend)	1994–2016	23	0.306	0.463	0.399	0.046
LONGTERM	Banks' propensity to lend long-term	1998–2016	19	0.068	0.459	0.209	0.134
ROE	Return on equity (ROAE) of banks	1998–2016	19	–0.286	0.263	0.152	0.125
ROENOSBER	Return on equity (ROAE) of banks (without Sberbank)	1998–2016	19	–0.429	0.241	0.122	0.160
ROESBER	Sberbank return on equity (ROAE)	1997–2016	20	0.032	0.353	0.216	0.093
LTINV	Share of bank loans within all sources of investment into fixed assets	1998–2016	19	0.023	0.089	0.068	0.019
PROFIT	Share of banks in the total amount of profit earned by the corporate sector	1998–2016	19	0.000	0.152	0.089	0.043
PROFITNOSBER	Share of banks (without Sberbank) in the total amount of profit earned by the corporate sector	1998–2016	19	0.000	0.097	0.065	0.032
ROAGAP	Return on assets (ROAA) of banks compared to non-financial companies (the gap in favor of non-financial corporates)	1998–2016	19	0.016	0.090	0.044	0.019
WAGE	Bank wage handicap	1991–2016	26	1.63	3.04	2.29	0.342
GDP	Real GDP index	1991–2016	26	0.580	1.194	0.887	0.220

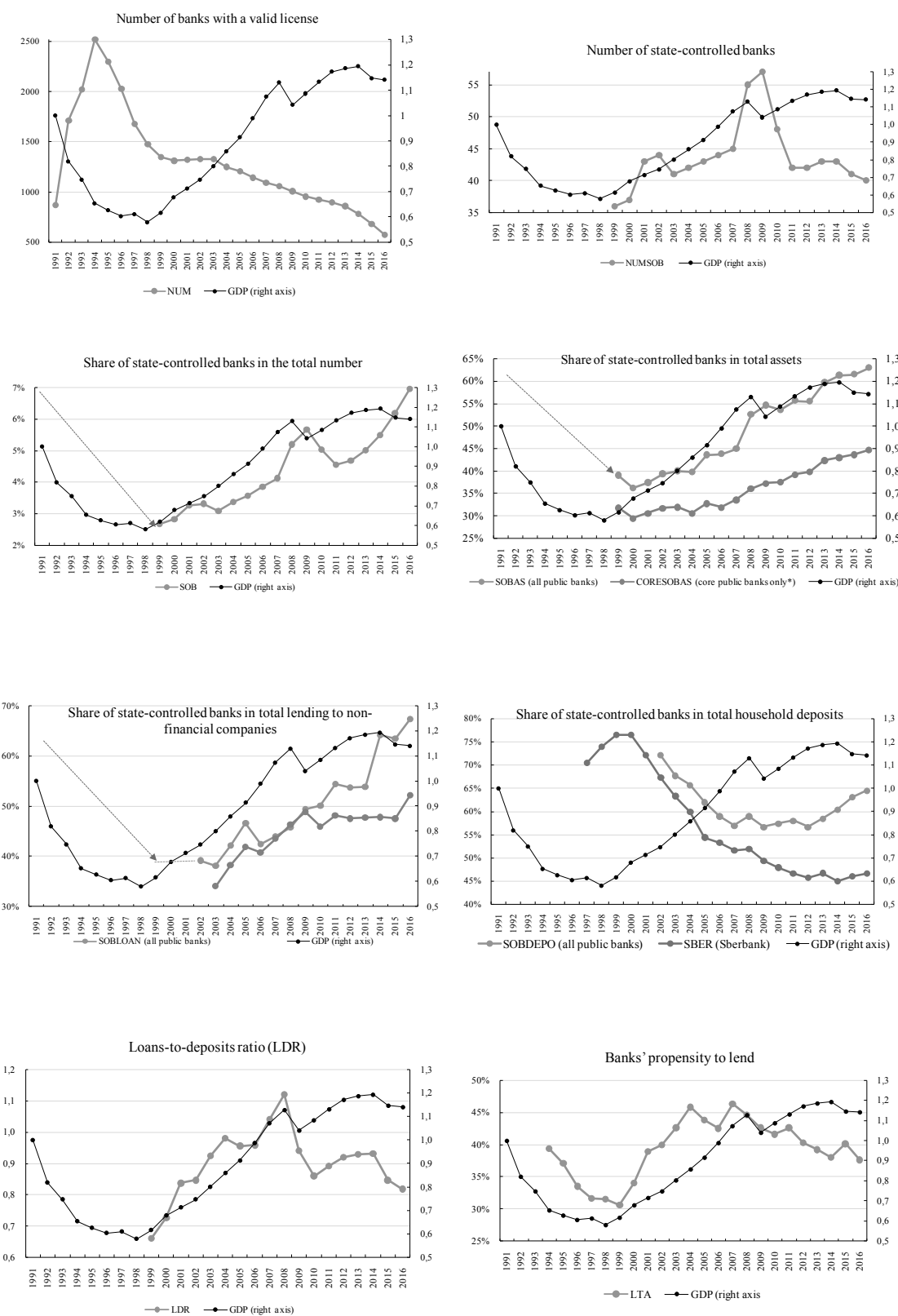
Source: calculated by the author based on data described in Section 3.3.

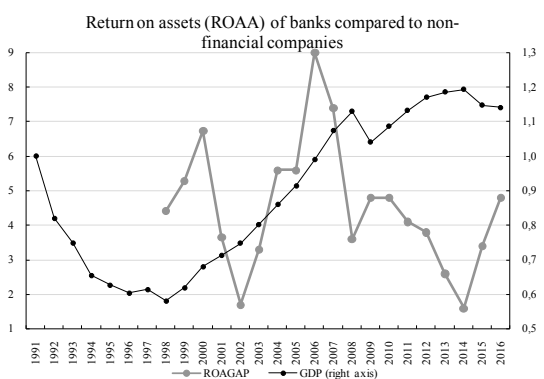
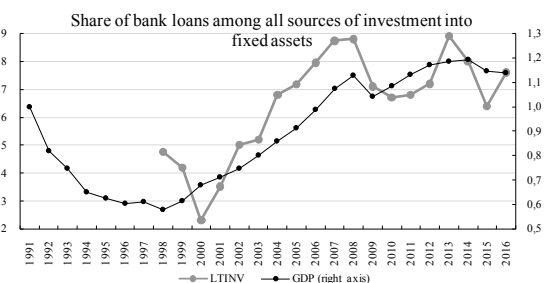
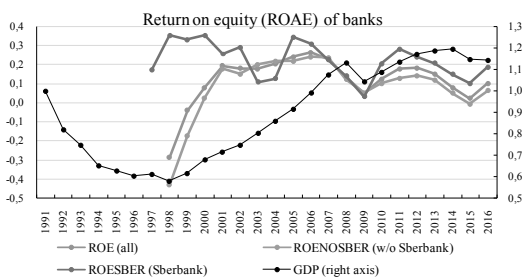
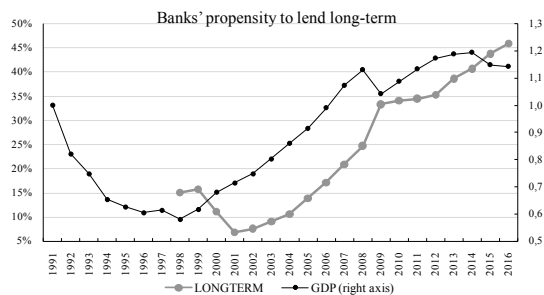
Annex 2. Correlation between indicators

	NUM	NUMSOB	SOB	SOBAS	CORESOBAS	SOBLOAN	CORESOB- LOAN	SOBDEPO	SBER	LDR	LTA	LONGTERM	ROE	ROENOSBER	ROESBER	LTINV	PROFIT	PROFITNOS- BER	ROAGAP	WAGE	GDP
NUM	1,00																				
NUMSOB	-0,20	1,00																			
SOB	-0,95	0,43	1,00																		
SOBAS	-0,97	0,34	0,94	1,00																	
CORESOBAS	-0,97	0,19	0,92	0,98	1,00																
SOBLOAN	-0,95	-0,04	0,84	0,92	0,94	1,00															
CORESLOBLOAN	-0,88	0,27	0,89	0,91	0,85	0,77	1,00														
SOBDEPO	0,57	-0,42	-0,56	-0,58	-0,45	-0,42	-0,75	1,00													
SBER	0,86	-0,47	-0,82	-0,88	-0,81	-0,84	-0,92	0,84	1,00												
LDR	-0,13	0,66	0,23	0,21	0,08	-0,31	-0,33	-0,30	-0,54	1,00											
LTA	-0,36	0,57	0,13	0,06	-0,05	-0,60	-0,58	-0,09	-0,61	0,88	1,00										
LONGTERM	-0,95	0,25	0,92	0,98	0,97	0,92	0,92	-0,64	-0,82	0,07	0,04	1,00									
ROE	-0,15	0,07	-0,28	-0,29	-0,33	-0,66	-0,60	0,10	-0,36	0,57	0,75	-0,10	1,00								
ROENOSBER	-0,19	0,22	-0,17	-0,22	-0,28	-0,78	-0,74	0,16	-0,41	0,68	0,81	-0,07	0,99	1,00							
ROESBER	0,36	-0,56	-0,56	-0,47	-0,43	-0,21	-0,05	0,02	0,47	-0,43	-0,39	-0,44	-0,12	-0,26	1,00						
LTINV	-0,62	0,53	0,61	0,64	0,55	0,27	0,42	-0,73	-0,85	0,76	0,61	0,58	0,35	0,38	-0,42	1,00					
PROFIT	-0,38	0,28	0,21	0,34	0,30	-0,12	-0,02	-0,15	-0,64	0,61	0,62	0,27	0,70	0,70	-0,21	0,66	1,00				
PROFITNOSBER	-0,13	0,35	-0,03	0,07	0,00	-0,53	-0,43	-0,05	-0,49	0,72	0,74	0,02	0,75	0,76	-0,23	0,60	0,94	1,00			
ROAGAP	0,22	-0,12	-0,27	-0,37	-0,44	-0,39	-0,32	-0,36	0,14	0,03	0,14	-0,27	0,18	0,14	0,33	0,01	-0,25	-0,10	1,00		
WAGE	-0,23	-0,03	-0,70	-0,77	-0,78	-0,89	-0,88	0,66	0,16	0,14	0,56	-0,72	0,63	0,62	0,17	-0,21	0,24	0,43	0,10	1,00	
GDP	-0,81	0,46	0,85	0,91	0,84	0,81	0,89	-0,81	-0,97	0,54	0,62	0,84	0,38	0,42	-0,44	0,83	0,65	0,48	-0,16	0,10	1,00

Source: calculated by the author.

Annex 3. The metrics of institutional change





* Sberbank, VTB and Rosselkhozbank, without subsidiaries.

** Values are shown equal to 0 for years when aggregated financial result of banks is negative (losses).

Source: author's calculations.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ ГОРОДСКИХ УЧИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНСТИТУТА ОБРАЗОВАНИЯ¹

КЛИМЕНКО ЛЮДМИЛА ВЛАДИСЛАВОВНА,

*доктор социологических наук, доцент,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: lvklimenko@sfedu.ru;*

ПОСУХОВА ОКСАНА ЮРЬЕВНА,

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

В статье анализируются результаты эмпирического исследования учителей общеобразовательных школ городов Москвы и Ростова-на-Дону в 2017 г. Социологический опрос более полутора тысяч респондентов был направлен на анализ восприятия педагогами своего социального и экономического положения; изучение структуры социальной идентичности учителей; выявление характера трудовой мотивации и оценку степени прекариатизации труда российских педагогов.

Результаты проведенного исследования показали: характер государственной социальной политики и уровень оплаты труда педагогов влияет на профессиональное самочувствие учительства. Педагоги провинциального города по сравнению со столичными учителями (в условиях значительной разницы в заработной плате) критичнее оценивают престижность своей профессии, более низко оценивают качество своей жизни и материальный достаток, острее ощущают рост трудовой нагрузки без значимого увеличения оплаты труда. В то же время заметно меньше московских учителей, которые довольны самой педагогической профессией. Они также озабочены рисками потери работы, сокращения зарплаты и роста нагрузки.

Поэтому в структуре групповой идентичности педагогов московских и ростовских школ профессиональные мы-группы по степени значимости уступают примордиальным и абстрактно-символическим общностям. В то же время сравнительный анализ результатов опросов в разные годы позволяет говорить о сохранении высокого уровня корпоративной профессиональной идентичности российских педагогов, когда выраженной является лояльность своей школе и трудовому коллективу.

В целом избыточная административная нагрузка на учительский корпус, высокие социальные запросы к результатам труда педагогов в условиях ухудшения экономической ситуации в стране создают риски для поддержания позитивной профессиональной идентичности учителей и снижают реформаторский потенциал школы.

Ключевые слова: *учительство; школьный педагог; профессиональная идентичность; мы-группы; макросоциальная интеграция; престиж профессии; прекариатизация социально-трудовых отношений.*

¹ Статья подготовлена при поддержке Российского научного фонда, проект № 16-18-10306.

THE PROFESSIONAL IDENTITY OF URBAN TEACHERS IN THE CONTEXT OF EDUCATIONAL MODERNIZATION

LYUDMILA V. KLIMENKO,

*Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: lvklimenko@sfsedu.ru;*

OXANA YU. POSUKHOVA,

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

The paper deals with the research findings of the empirical study in secondary schools in Moscow and Rostov-on-Don in 2017. A survey of more than 1,500 respondents was aimed at analyzing the perception of their social and economic situation by the teachers; studying the teacher's social identity structure; identifying the labor motivation and estimate the degree of precaritization of the Russian teachers.

The survey findings have shown that the state social policy and salary level affect professional well-being of teachers. Teachers in the provincial city, compared with those who live in the capital (considering significant pay gap), are more critical about the prestige of their profession, quality of life and material prosperity, they are more sensitive to increased workload, without any noticeable increase in wage. At the same time, there are noticeably fewer Moscow teachers who are satisfied with the pedagogical profession itself. They are also concerned about the risks of job loss, wage cuts and increased workload.

In the structure of teacher's group identity in Moscow and Rostov schools, professional groups are inferior to primordial and abstract-symbolic communities. At the same time, a comparative analysis of the survey data in different years indicates that teachers in Russia traditionally maintain high level of corporate professional identity, i.e. their commitment and loyalty to their place of work and their colleagues.

In general, the excessive administrative burdens imposed on the teaching staff, as well as the societal demand for the results of teachers' work in the context of the deteriorating economic situation in the country, create risks for maintaining positive professional identity of teachers, and largely limits the capacity of the reforms in school.

Keywords: *teaching; school teacher; professional identity; we-groups; macrosocial integration; prestige of the profession; precariatization of social and labor relations.*

JEL: H75, I21, J24.

Введение

Институциональная структура и принципы социальной стратификации российского общества на протяжении прошлого века подвергались кардинальным трансформациям. Периоды советского и постперестроечного развития России сопровождались не только изменением политической системы, но и ломкой социальной структуры. В конце XX в. при переходе от плановой советской к рыночной экономике целые социально-профессиональные страты российского общества вынужденно совершили нисходящую социальную мобильность (Шкаратан и Ястребов, 2011). Резкое ухудшение материального и общественного положения наиболее болезненно сказалось на такой социально-профессиональной когорте российского общества, как школьные учителя. В советское время в период «развитого социализма» статусное положение педагога было достаточно высоким и обеспечивалось социальными преференциями со стороны государства (оплата труда на уровне инженерно-технического персонала промышленных предприятий, льготное

жилье, курортно-санаторное лечение, длительные отпуска). В то же время работа учителя регламентировалась и подвергалась идеологической экспертизе со стороны чиновников. Подобная тесная связанность профессии школьного учителя и государственной власти определяется важностью для власти педагога как транслятора институционализированных ценностных образцов и норм поведения. Институт школьного образования напрямую регулирует процесс знанковой и ценностной социализации детей и молодежи. Поэтому в России в последние два столетия социально-экономическое положение педагогов во многом зависит от государственной политики, которая определяет содержание, критерии оценки, характер оплаты труда и социальные гарантии для школьных учителей.

В перестроечное время произошел уход государства от значительной части социальных обязательств, связанных с поддержкой работников бюджетной сферы, к которым относятся и педагоги. Экономические позиции учителей, престиж профессии педагога, сама система образования вошли в фазу кризисного развития. Существенной деформации подверглась профессиональная идентичность и мотивация трудовой деятельности школьных учителей. Однако в последние годы начала меняться социальная политика в области образования. Государственная власть осознает, что ценности и нормы поведения, которые поддерживаются институтом школьного образования, являются важнейшими с точки зрения воспроизводства макроуровневой целостности общества. Поэтому работа школы и деятельность педагога в последние годы подвергается значительным трансформациям.

В частности, реформирование института школьного образования проводится в России с 2011 г. и вызывает значительные изменения условий и содержания труда педагогов. Внедряются новые стандарты, вводятся новые требования, регламентирующие работу учителя. Можно выделить следующие изменения: введение основного и единого государственных экзаменов (ОГЭ и ЕГЭ); переход на принципиально новые федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС); внедрение профессионального стандарта «Педагог»; переход на электронный документооборот; обновление форм и методов обучения (интерактивные учебные пособия; дистанционное обучение и пр.); введение новой системы оплаты труда; инклюзивное образование (Кулагина и Елисеева, 2014). Помимо этого, усиливается бюрократический контроль и увеличивается количество административной нагрузки педагогов.

С другой стороны, сжимается ресурсная база модернизации института образования. Официальная статистика фиксирует, что на протяжении последних лет расходы консолидированного бюджета РФ на образование стагнируют. И если в номинальном выражении за период с 2013 по 2016 г. расходы на всю систему образования выросли с 2,9 до 3,2 трлн руб., то совокупный объем расходов растет опережающими темпами. В результате этого доля расходов в 2016 г. сократилась до 10%, а разрыв в динамике номинальных расходов достиг 7,8 п.п.²

Таким образом, избыточная административная нагрузка на учительский корпус, высокие социальные запросы к результатам труда педагогов в условиях ухудшения экономической ситуации в стране создают риски для поддержания позитивной профессиональной идентичности учителей и уменьшают реформаторский потенциал школы. В этой связи целью настоящей статьи выступает анализ специфики профессиональной идентичности учителей крупных российских городов в контексте реформирования института школьного образования.

Методика и эмпирическая база исследования

Профессиональная идентичность помимо персонализированных свойств неотрывно связана с членством в социально-профессиональной группе, ее формирование сопряжено

² См.: Бюллетень о сфере образования. 2016. № 9, № 10. Аналитический центр при Правительстве РФ. (<http://ac.gov.ru/publications/4411/> – Дата обращения: 08.06.2017).

с включением в соответствующую сетку социальных ролей и отношений, обретением определенной системы социальных ценностей. С одной стороны, макросоциальные контексты оказывают влияние на характер профессиональной идентичности, когда социально-статусные позиции профессиональной группы, престиж профессии в обществе детерминируют профессиональный выбор и карьерные траектории индивида, определяют значимость профессиональной идентичности в общей структуре идентификации личности. С другой стороны, социально-ориентирующая, адаптивная и компенсаторная роль профессиональной идентичности выступает важным фактором поддержания нормативной системы общественных отношений (*Posukhova, Nor-Arevyan and Klimenko, 2016; Volchik and Posukhova, 2016*).

Содержательные и динамические характеристики профессиональной идентичности школьных учителей в последние годы все чаще становятся предметом изучения в зарубежных и российских научных работах. В эмпирических исследованиях западных ученых анализируется широкий круг вопросов конструирования профессиональной идентичности школьных учителей: факторы формирования профессионального самосознания педагогов (*Allan and Lewis, 2006*); структура профессиональной идентичности и характеристик ее компонентов (*Ghanizadeh and Ostad, 2016; Han, 2017; Canrinus, Helms-Lorenz, Beijaard, Buitink and Hofman, 2012*); типологические особенности профессиональной идентичности учителей (*Sachs, 2001; Weiner and Torres, 2016*); специфика профессионального самосознания молодых учителей (*Dang, 2013; Pillen, Den Brok and Beijaard, 2013; Timoštšuk and Ugaste, 2012; Schultz and Ravitch, 2013*).

В российских исследованиях также изучаются вопросы профессиональной идентичности школьных учителей. Как правило, данным вопросом занимаются педагоги и психологи (*Николаева, 2005; Лучинкина, 2008; Семенова, 2008; Краева, 2011; Синякова и Шнейдер, 2011*), реже социологи (*Истомина и Обременко, 2013; Шакурова, 2013; Шляков, 2006*). Однако, как отмечают специалисты, «внимание к феномену профессиональной идентичности учителей носит избирательный, ограниченный характер и, что самое главное, не вполне согласуется с требованием... модернизации российского образования» (*Шакурова, 2014, с. 10–11*).

Для нашего исследования релевантными выступили идеи российских и зарубежных авторов касательно институциональной обусловленности профессионального сознания учителей, высокой степени зависимости самочувствия педагогов от государственной политики и направленности школьных реформ; эмпирической верификации восприятия учителями своей профессиональной идентичности через показатели уровня мотивации, удовлетворенности и приверженности работе, стабильности и престижности учительского труда.

Ракурс анализа институционального контекста профессиональной идентичности педагогов определил содержание прикладного социологического исследования учителей общеобразовательных школ в крупных российских городах – Москве и Ростове-на-Дону.

Смысловые блоки анкеты отражали задачную постановку исследования, включающую в себя: 1) анализ восприятия педагогами своего социального и экономического положения; 2) изучение структуры социальной идентичности учителей и определение значимости профессиональной идентичности; 3) выявление характера трудовой мотивации и профессиональных ценностей педагогов; 4) оценку степени прекариатизации труда российских учителей.

По стандартизированной анкете было опрошено 948 учителей государственных общеобразовательных школ Москвы и 618 учителей школ Ростова-на-Дону³. Выборка

³ Ростов-на-Дону – крупнейший город на Юге России, административный центр Южного федерального округа и Ростовской области. Население города превышает 1 млн человек. Условия работы педагога в ростовских школах во многом являются типичными для других крупных и средних городов России. Тогда как в столице оплата работы учителей значительно превышает среднероссийский уровень, что является следствием реализации специальных социальных программ.

социологического опроса – квотно-пропорциональная, статистическая погрешность исследования не превышает 4–5%.

В Москве в исследовании приняли участие 89,2% учителей женского пола⁴, 93,1% опрошенных имеют высшее образование. Преподают в школе гуманитарные дисциплины 41,6% педагогов, естественнонаучные предметы – 40,1%, другие предметы – 18,3%.

В Ростове-на-Дону были опрошены 94,2% учителей женского пола, 94,5% респондентов с высшим образованием. Преподают в школе гуманитарные дисциплины 49,8% учителей, естественнонаучные предметы – 30,9%, другие предметы – 19,3%. Другие параметры выборки исследования представлены в табл. 1.

Работники гимназий и лицеев не превышали 10% от всей совокупности опрошенных в двух городах.

Таблица 1

Выборка опроса учителей по возрасту и стажу работы, %

Возраст			Стаж работы		
группы	г. Москва	г. Ростов-н/Д	группы	г. Москва	г. Ростов-н/Д
до 30 лет	19,3	21,6	до 5 лет	15,8	17,8
31–40	23,6	22,5	6–10 лет	12,8	11,2
41–50	34,7	35,6	11–20	30,4	25,0
51–60	19,6	16,4	21–30	31,0	32,9
старше 60 лет	2,8	3,9	свыше 30 лет	10,0	13,1
Итого	100,0	100,0	Итого	100,0	100,0

Источник: составлено авторами.

Социально-экономическое самочувствие педагогов

По официальным данным, в 2015/2016 учебном году в России насчитывалось больше одного млн учителей общеобразовательных школ. С 2000 г. по настоящее время численность педагогов сократилась практически на 700 тыс. человек (с 1135 тыс. – в 1981 г. до 1054 тыс. – в 2016 г.)⁵. Но все равно школьные учителя остаются одной из самых многочисленных профессиональных общностей современной России.

Педагогический корпус современных школ представляют преимущественно женщины. Образовательный уровень педагогов уже долгое время остается высоким – около 89% учителей имеют высшее образование⁶. Невысокое общественное положение учителей привело к нарушению преемственности в профессии, когда в 2011 г. доля молодых учителей в возрасте до 30 лет была ниже доли пенсионеров – 13 против 18%⁷. В 2016 г. доля учителей до 35 лет составляла 22,2%. С другой стороны, остается высоким удельный вес педагогов пенсионного возраста – 20% (табл. 2).

В столице и Московской области чуть выше удельный вес молодых педагогов (на 3–4%). Но также в Москве больше численность учителей пенсионного возраста (на 3–4%). Причем доля педагогов, проработавших в столичных школах свыше 20 лет, в 4 раза больше, чем учителей со стажем от 5 до 10 лет⁸. В Ростовской области и Ростове-на-Дону также достаточно высокие показатели количества пенсионеров в школе, которые превышают средние показатели по стране (табл. 2).

⁴ В Российской Федерации учительская профессия отличается высокой степенью феминизации. Больше 90% российских педагогов – женщины.

⁵ По данным Федеральной службы государственной статистики РФ (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/obr2.htm – Дата обращения: 21.02.2017).

⁶ См.: Открытые данные Министерства образования и науки Российской Федерации (<http://opendata.mon.gov.ru/opendata/> – Дата обращения: 22.02.2017).

⁷ Государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013–2020 гг. Распоряжение Правительства РФ от 22 ноября 2012 г. № 2148-р.

⁸ Государственная программа города Москвы «Развитие образования города Москвы («Столичное образование»))» (в редакции постановления Правительства Москвы от 28 марта 2017 г. № 134-ПП) // Официальный сайт Департамента образования г. Москвы (<http://dogm.mos.ru/guidelines/documents/5668751/> – Дата обращения: 03.06.2017).

Таблица 2

Численность педагогических работников образования в 2016 г.

Категория работников	Численность, всего	Доля работников возрастом до 34 лет включительно, %	Доля работников пенсионного возраста, %
Российская Федерация			
Педагогич. работники	1 295 022	23,2	21,5
Из них учителя	1 059 389	22,2	22,0
Московская область			
Педагогич. работники	48 996	23,4	21,0
Из них учителя	43 141	23,1	23,3
г. Москва			
Педагогич. работники	110 246	23,6	27,2
Из них учителя	56 438	23,1	27,0
Ростовская область			
Педагогич. работники	31 575	20,2	23,8
Из них учителя	28 025	19,1	24,3
г. Ростов-на-Дону			
Педагогич. работники	5 415	22,6	29,9
Из них учителя	4 776	20,6	26,3

Источник: составлено авторами по: Форма федерального статистического наблюдения № 83-РИК; Форма федерального статистического наблюдения № ОО-1 (Официальный сайт Минобрнауки РФ, раздел «Статистическая информация»).

Возрастная структура учительского корпуса, показатели притока молодых специалистов в профессию являются отражением социального статуса педагога, уровня его материальной обеспеченности. Результаты нашего исследования показали, что большинство опрошенных учителей рассматривают труд педагога как обычную профессию (выбрали вариант ответа «не слишком престижная, но и непрестижной ее не назовешь» 46% опрошенных в Москве и 43% – в Ростове-на-Дону). Вместе с тем уже практически вдвое больше московских учителей характеризуют свою профессию как престижную (25% против 13%). Тогда как ростовские педагоги гораздо чаще относят учительский труд к непрестижным занятиям (22% в первой группе против 40% во второй) (табл. 3).

Таблица 3

Как Вы считаете, в наше время профессия учителя является престижной или нет?

Закрытый вопрос, один ответ, %

Вариант ответа	Опрос учителей, 2017		Опрос населения РФ ⁹ , 2016
	г. Москва	г. Ростов-н/Д	
да, это вполне престижная профессия	25	13	21
это обычная профессия, не слишком престижная, но и непрестижной ее не назовешь	46	43	37
эта профессия сегодня однозначно непрестижна	22	40	37
затрудняюсь ответить	6	4,0	5

Источник: составлено авторами.

Сравнивая результаты исследования учительства с результатами опросов населения России, следует отметить, что пятая доля россиян считает, что труд учителя престижен

⁹ См.: Профессия «учитель»: вчера и сегодня // Пресс-выпуск ВЦИОМ. 2016. № 3185 (<https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115829> – Дата обращения: 21.02.2017).

(21%), и этот показатель ближе к точке зрения московских педагогов. Но также относят эту работу к однозначно непрестижной еще 37% населения России, что совпадает с мнением ростовских учителей (табл. 3).

Опрошенные московские педагоги, считают, что за прошедшие пять лет престиж профессии учителя в российском обществе повысился (34%). С этим согласны в 4 раза меньше ростовских педагогов (8%). Респонденты из провинциальных городских школ в 2,5 раза чаще указывают на понижение престижа труда педагогов (25% – в Москве против 61% – в Ростове-на-Дону). Около трети респондентов двух городов считают, что в ближайшие пять лет престиж профессии учителя не изменится. Однако среди московских педагогов опять же выше процент опрошенных, которые прогнозируют рост престижности педагогического труда (29% против 16%) (табл. 4).

Таблица 4

**С Вашей точки зрения, изменился за прошедшие пять лет
престиж профессии учителя в российском обществе?
И изменится ли престиж профессии в ближайшие пять лет?**

Закрытые вопросы, один ответ по столбцу, %

Вариант ответа	За прошедшие 5 лет		В ближайшие 5 лет	
	г. Москва	г. Ростов-н/Д	г. Москва	г. Ростов-н/Д
повысился / повысится	34	8	29	16
не изменился / не изменится	36	26	31	39
понижился / понизится	25	61	21	20
затрудняюсь ответить	4	6	19	25

Источник: составлено авторами.

Важным компонентом профессионального самочувствия учителей является восприятие ими своего социального и экономического положения. В социологическом опросе респондентам предлагалось оценить базовые аспекты своей жизни (здоровье, достаток, отдых и пр.) по пятибалльной шкале. Эмпирические замеры показали, что удовлетворенность учителей данными параметрами в большинстве случаев невысокая. На этом фоне удовлетворенность столичных педагогов по всем позициям немного выше, чем у ростовских учителей (интегрированный средний показатель составляет 3,9 в Москве против 3,2 в Ростове-на-Дону) (рис. 1).

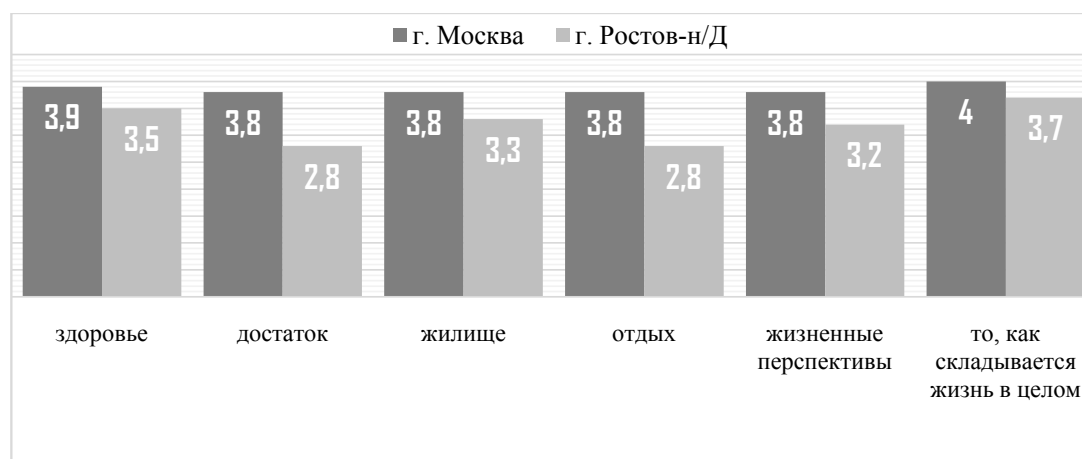


Рис. 1. Оценка педагогами различных сторон своей жизни по пятибалльной шкале (где 1 – низший, а 5 – высший бал). Опрос учителей 2017 г. (средние баллы)

Источник: составлено авторами.

Если смотреть по отдельным позициям, то больше всего удовлетворены педагоги двух городов тем, как складывается их жизнь в целом (4,0 средних балла в первой группе и 3,7 – во второй). Средние оценки педагоги выставляют своему здоровью (3,9 и 3,5), жилищным условиям (3,8 и 3,3), жизненным перспективам (3,8 и 3,2, соответственно). Заметная разница в оценках удовлетворенности московских и ростовских учителей в отношении уровня материального достатка (3,8 против 2,8) и качества отдыха (3,8 против 2,8 соответственно) (рис. 1).

Очевидно, что экономическое положение, заработная плата выступают ключевыми факторами социально-статусной позиции учителя в обществе и его удовлетворенности профессией. По данным Росстата, средний уровень зарплаты школьных педагогов в РФ в номинальном выражении понемногу растет: с 28,8 тыс. в 2013 г. до 30,1 тыс. руб. в 2016 г. На этом фоне велика разница оплаты труда учителей по регионам и городам федерального значения. В 2016 г. средний уровень зарплаты в Москве составлял 55,9 тыс., в Московской области – 36,1 тыс., в Ростовской области – 21,4 тыс. руб. (рис. 2).

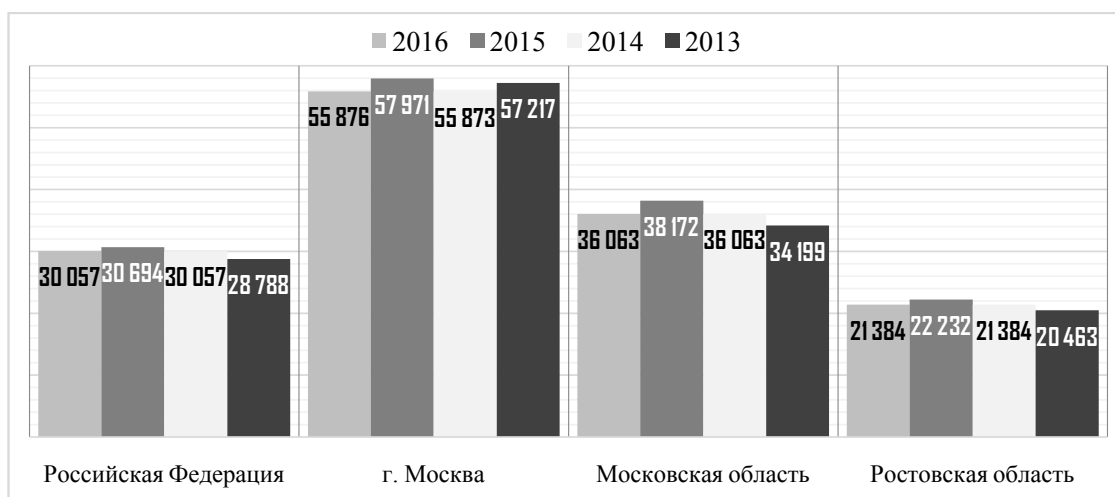


Рис. 2. Средний уровень заработной платы школьных учителей в 2013–2016 гг., руб. (данные Росстата)

Источник: составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики РФ (<http://www.gks.ru> (дата обращения: 21.02.2017)).

В то же время, по данным Департамента образования Москвы, средняя заработная плата педагогических работников государственных школ столицы в 2016 г. достигла уровня в 77,6 тыс. руб.¹⁰ Значительное повышение оплаты труда московских учителей является результатом реализации Государственной программы «Развитие образования города Москвы («Столичное образование») на 2012–2018 годы» с общим объемом финансирования 1 538, 7 млрд руб. (в том числе не менее половины средств за счет средств бюджета самого города)¹¹. Значительные бюджетные вливания в сочетании с финансовой самостоятельностью школ, модернизация материально-технической базы, внедрение новой системы оплаты труда педагогов, усовершенствование системы школьного менеджмента обеспечили рост зарплаты учителей и повышение эффективности работы столичных школ¹².

¹⁰ См.: Государственная программа города Москвы «Развитие образования города Москвы («Столичное образование»)» (в редакции постановления Правительства Москвы от 28 марта 2017 г. № 134-ПП) // Официальный сайт Департамента образования г. Москвы (<http://dogm.mos.ru/guidelines/documents/5668751/> – Дата обращения: 03.06.2017).

¹¹ Утверждена постановлением Правительства Москвы от 27 сентября 2011 г. № 450-ПП.

¹² В рейтинг 500 лучших школ России по итогам 2015/2016 учебного года включены 150 московских школ (2013 г. – 83 школы, 2014 г. – 126, 2015 г. – 139). В список лучших 25 школ страны вошли 13 образовательных организаций города Москвы (2013 г. – 7 школ, 2014 г. – 13, 2015 г. – 12). По уровню читательской и математической грамотности система

Реализация программы развития школьного образования в Москве сказалась на более высокой удовлетворенности столичных педагогов своим материальным положением в последние годы. Результаты опроса показали, что большинство опрошенных двух городов характеризуют свое экономическое благосостояние скорее как хорошее, чем плохое (52% – в столице и 46% – в Ростове-на-Дону). Вместе с тем оценивают свой достаток в той или иной степени как неудовлетворительный 26% школьных учителей в Москве против 43% в Ростове-на-Дону. А также провинциальные педагоги чаще прогнозируют ухудшение своего материального положения (табл. 5).

Следует отметить, что в связи с ухудшением экономической ситуации в стране и снижением покупательской способности фиксируется ухудшение удовлетворенности педагогами своим материальным положением в текущем году. В частности, московские учителя в 39% случаев оценивали свой достаток 2–3 года назад как хороший, тогда как в нынешнем году такую оценку демонстрируют практически вдвое меньше столичных педагогов (22,8%). В ростовском сегменте также фиксируется уменьшение удовлетворенности (с 18% – 2–3 года назад до 11% – на современном этапе) и прогнозируется ухудшение (табл. 5).

Таблица 5

Постарайтесь оценить свое материальное положение. Опрос учителей 2017 г.

Закрытые вопросы, один ответ, %

Период	Хорошее	Скорее хорошее, чем плохое	Скорее плохое, чем хорошее	Плохое
г. Москва				
2–3 года тому назад	39	44	14	3
в текущем году	23	52	24	2
через 2–3 года	30	47	17	6
г. Ростов-н/Д				
2–3 года тому назад	18	53	22	7
в текущем году	11	46	34	9
через 2–3 года	19	42	30	10

Источник: составлено авторами.

Характер профессиональной идентичности учителей

В исследовании также ставилась задача эмпирического изучения структуры социальной идентичности школьных педагогов, работающих в крупных российских городах. Анализ групповой идентификации учительства реализовывался по методике, используемой в работах В. А. Ядова (1993), Н. Е. Тихоновой и их коллег (Тихонова и Мареева, 2009; Данилова, 2000). Респондентам необходимо было ответить на вопрос: «Мы часто встречаем различных людей. С одними мы быстро находим взаимопонимание, другие нам представляются скорее чужими. С какими группами и в какой степени Вы испытываете чувство общности?».

Результаты социологического опроса показали, что общая структура групповой идентификации московских и ростовских педагогов схожа между собой и по базовым позициям совпадает с мы-идентификациями городского населения РФ по итогам опроса 2006 г. Однако различается степень устойчивости ощущения близости с различными общностями, когда среди ростовских учителей практически по всем позициям частота идентификаций более выраженная (табл. 6).

В устойчивых мы-идентификациях городских учителей решающую роль играют самоотождествления с примордиальными группами (члены семьи и друзья). Второй образования Москвы входит в шестерку лучших образовательных систем мира. Отчет о ходе реализации Государственной программы «Столичное образование». Итоги 2016 года и задачи на 2017 год // Официальный сайт Департамента образования г. Москвы (<http://dogm.mos.ru/guidelines/documents/5153172/> – Дата обращения: 03.06.2017).

по значимости ряд групповых идентификаций образует чувство близости с социальными общностями: абстрактно-символическими (людьми, разделяющими общие взгляды на жизнь, представители одного поколения, людьми той же профессии и рода занятий) и конкретными группами (товарищи по работе). В третью очередь устойчивые мы-идентификации образуют национальные и конфессиональные общности. Общегражданская идентификация по степени устойчивости располагается ниже и конкурирует с чувством близости с людьми, схожими по материальному достатку (табл. 6).

Таблица 6

С какими группами и в какой степени Вы испытываете чувство общности?

Закрытые вопросы, один ответ, %

Мы-группы	Опрос учителей, 2017						Опрос городского населения РФ, 2006		
	г. Москва			г. Ростов-н/Д			часто	иногда	практич. никогда
	часто	иногда	практич. никогда	часто	иногда	практич. никогда			
С членами своей семьи	68	26	6	95	5	0	84	14	2
С друзьями	67	32	1	86	16	2	78	20	3
С людьми, разделяющими общие взгляды на жизнь	63	32	6	83	16	1	62	33	5
С товарищами по работе	62	37	1	83	17	0	75	23	2
С людьми одного поколения	61	34	5	81	18	0	68	30	2
С людьми той же национальности	56	38	6	72	26	2	62	33	4
С людьми той же профессии, рода занятий	53	44	3	81	18	1	67	29	3
С людьми, того же вероисповедания / религии	48	42	10	59	35	6	45	38	16
С россиянами / гражданами России	44	47	9	68	31	1	54	39	7
С людьми того же материального достатка	41	44	15	66	32	1	63	32	5
С людьми, близкими по политическим взглядам	40	43	17	58	35	7	38	43	18
С людьми, живущими в том же городе	39	49	12	57	40	3	57	37	5

Источник: составлено авторами.

Таким образом, профессиональная идентификация не выходит на приоритетные места в структуре групповой идентичности опрошенных школьных педагогов и конкурирует с примордиальными и абстрактно-символическими мы-группами. С другой стороны, профессиональная идентичность современных учителей отличается высокой степенью лояльности к своей работе. Исследования ученых МГУ в 2011 г. показали, что основная масса московских педагогов не хочет менять профессию, они привязаны к своему месту

работы и трудовому коллективу. Хотя значимое число учителей демонстрируют инертную социальную позицию, когда они остаются в школе, так как здесь им уже все привычно¹³.

В нашем исследовании измерение удовлетворенности педагогов своей работой осуществлялось по методике Международного исследования учительского корпуса (TALIS), которое проводится Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР)¹⁴. Первый раунд исследования состоялся в 2008 г., второй – в 2013. Россия первый раз на полных правах участвует в TALIS-2013, хотя и присоединилась к нему годом позже, в 2014 г.

Сравнительный анализ результатов исследований педагогов в 2014 г. и 2017 г. показывает, что профиль ответов российских учителей по общей структуре схож, но оценки московских учителей располагаются практически по всем позициям ниже, чем в целом по РФ или в Ростове-на-Дону. Подавляющее большинство педагогов отметило, что им нравится работать в их школе (77% – в Москве в 2017 г., 94% – в Ростове-на-Дону в 2017 г., 93% – в РФ в 2014 г.), они готовы рекомендовать свою школу как хорошее место работы (71%, 85%, 87%, соответственно). Большинство учителей довольны результатами своей работы в школе (74% – в первой группе, 88% – во второй и 85% – в третьей) и готовы порекомендовать свою школу как хорошее место для работы (71%, 85%, 78%). Также наименьший процент российских педагогов, за исключением московских учителей, хотел бы сменить свою школу (32,3% – в первой группе, 16% – во второй и 13% – в третьей) (табл. 7).

В столице также фиксируются самые низкие показатели удовлетворенности учителей своей профессией. При опросе 2017 г. сожалеют, что выбрали эту профессию 30% московских респондентов (против 13% в Ростове-на-Дону в 2017 г. и 10% в РФ в 2014 г.), еще 45% педагогов снова бы скорее не выбрали работу учителя (против 29% и 23%, соответственно). На современном этапе меньше педагогов, согласных с тем, что преимущества их профессии перевешивают недостатки (55% в Москве и 51% в Ростове-на-Дону против 64% в РФ в 2014 г.) (табл. 7).

Таблица 7

Насколько Вы согласны со следующими утверждениями? Опрос учителей.

Закрытые вопросы, один ответ, %, где 1 – полностью не согласен, 2 – скорее не согласен, 3 – скорее согласен, 4 – полностью согласен

Вариант ответа	г. Москва, 2017				г. Ростов-н/Д, 2017				РФ, 2014 ¹⁵			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Преимущества этой профессии явно перевешивают недостатки	19	26	41	14	12	37	44	8	3	23	59	16
Если бы я мог решать заново, я бы снова выбрал работу учителя	15	30	38	17	9	20	41	30	4	19	53	25
Я хотел бы сменить школу, если бы это было возможно	32	36	26	7	54	30	12	4	28	60	11	2
Я сожалею, что решил стать учителем	36	33	24	7	52	35	11	2	34	56	8	2
Мне нравится работать в этой школе	8	16	55	22	2	5	41	53	1	6	65	28
Я бы рекомендовал мою школу как хорошее место для работы	7	23	51	20	4	11	44	40	1	12	66	21
Я доволен результатами своей работы в этой школе	8	18	47	27	2	10	63	25	1	10	75	14

Источник: составлено авторами.

¹³ См.: Институт комплексных исследований образования МГУ им. М.В. Ломоносова (2011). Аналитический отчет по результатам социологического исследования «Московский учитель сегодня» Москва, с. 60–61 (http://www.msu.ru/projects/amv/doc/h2_1_2_1_an.pdf – Дата обращения: 18.02.2017).

¹⁴ Подробнее о Международном исследовании учительского корпуса (TALIS) (см. <http://www.oecd.org/edu/school/talis.htm>).

¹⁵ Дано по: Анализ результатов основного исследования учительского корпуса в Российской Федерации (TALIS-2013)». Отчет о выполненных работах (оказанных услугах) по государственному контракту от 30 ноября 2015 г. № Ф-25-к-2015. ГУ ВШЭ. М., 2015. С. 69–70 (<http://www.fioco.ru/FCPRO> – Дата обращения: 01.06.2017)

Таким образом, по результатам опросов в 2014 и 2017 г. можно говорить о достаточно высоком уровне корпоративной профессиональной идентичности российских педагогов, предполагающем высокую степень лояльности к своему месту работы. На этом фоне заметно меньше московских учителей, которые довольны своей профессией.

В то же время современное учительство сохраняет не прагматическую, а социально ориентированную трудовую мотивацию. Для московских и ростовских учителей характерна преданность своему делу (от 53 до 78% респондентов). Хотя мотивация служения обществу снижается в столице (36 против 60%), ниже здесь представления о творческом характере профессии (34 против 48%). Но примерно в два раза чаще среди московских педагогов распространены представления о ценности профессии, ее востребованности в обществе и карьерных перспективах (табл. 8).

Таблица 8

Почему Вы выбрали профессию учителя?
Что в Вашей работе кажется Вам наиболее существенным сейчас?
Многовариантные вопросы, %

Вариант ответа	Мотивы выбора профессии		Важно в профессии сейчас	
	г. Москва	г. Ростов-н/Д	г. Москва	г. Ростов-н/Д
Любовь к детям, желание работать с детьми	74	86	56	78
Возможность передавать знания, любовь к своему предмету	65	73	53	78
Профессия соответствует моим способностям, умениям	64	75	49	69
Возможность обеспечить достойный уровень жизни	37	15	31	11
Профессия ценится в обществе	43	28	34	11
Возможность сделать карьеру	40	13	31	13
Продолжение профессиональной династии	35	21	31	12
Самостоятельность, свобода деятельности	31	32	28	27
Пребывание в достаточно культурной среде	38	55	34	48
Творческий характер профессии	43	73	34	59
Возможность принести больше пользы обществу	37	60	36	50
Получение социальных льгот	30	26	38	33
Возможность избежать безработицы	29	20	46	30
Возможность приобрести уважение, признание в обществе	13	36	22	26
Не было особого выбора	13	10	6	-
Всего	590	622	528	543

Источник: составлено авторами.

Показатели прекариатизации социально-трудовых отношений в сфере школьного образования

В условиях реформирования института школьного образования и прохождения череды экономических кризисов российские учителя попадают в зону прекариатизации. Это проявляется в ухудшении ситуации с соблюдением социально-трудовых прав работников, когда не исполняются социальные обязательства, растет трудовая нагрузка, не сопровождающаяся повышением оплаты труда (*Bobkov and Csoba, 2014*). По данным международных исследований, российские учителя работают больше, чем в среднем по странам ОЭСР. Их рабочая неделя превышает 46 часов, что на 8 часов больше продолжительности рабочей недели в среднем. На преподавание отводится почти 23,5 часа в России, что превышает среднюю нагрузку в ОЭСР (20 часов). А также ощутимо больше времени российские учителя тратят на общую административную работу (более 4 часов при среднем по ОЭСР – 3 часа)¹⁶.

Результаты социологического исследования учительского корпуса показывают, что в столице и крупном провинциальном городе степень прекариатизации труда различная. В Москве от 36% до 46% педагогов указывают на рост трудовой нагрузки. Тогда как в Ростове-на-Дону от 64% до 76% учителей фиксируют увеличение объема выполняемой ими работы. Московские педагоги отмечают в первую очередь рост работы по подготовке и проведению уроков (46%). Ростовские учителя чаще указывают на значительный рост административной нагрузки, заполнение разного рода отчетности (76%) (табл. 9).

Таблица 9

Как изменилась Ваша трудовая нагрузка за последние один-два года?
Опрос учителей, 2017 г. Закрытые вопросы, %

Трудовая нагрузка	г. Москва			г. Ростов-н/Д		
	Уменьшилась	Не изменилась	Увеличилась	Уменьшилась	Не изменилась	Увеличилась
Работа по подготовке и проведению уроков (освоение ФГОС, новые формы и методы обучения)	13	40	46	3	27	70
Административная нагрузка, отчетность	8	56	36	3	21	76
Индивидуальная работа с обучающимися	4	58	38	3	31	66
Нагрузка по внеурочной работе (воспитательные, творческие, спортивные и другие мероприятия)	6	54	40	6	30	64

Источник: составлено авторами.

В настоящее время городских педагогов больше всего беспокоит рост трудовой нагрузки без увеличения заработной платы (71% – в Москве и 84% – в Ростове-на-Дону) и риск потери работы (78% и 62%, соответственно). Каждый второй учитель, принявший участие в опросе, обеспокоен рисками сокращения или задержки зарплаты (58% – в первой группе и 48% – во второй). Еще 55% московских и 41% ростовских педагогов опасаются вынужденного перехода на неполную рабочую занятость (табл. 10).

¹⁶ Анализ результатов основного исследования учительского корпуса в Российской Федерации (TALIS-2013). Отчет о выполненных работах (оказанных услугах) по государственному контракту от 30 ноября 2015 г. № Ф-25-к-2015. ГУ ВШЭ. М., 2015, с. 23 (<http://www.fioco.ru/FCPRO>).

Таблица 10

Насколько сильно Вас беспокоят в настоящее время следующие профессиональные риски? Опрос учителей 2017 г.

Закрытые вопросы, один ответ, %

Профессиональные риски	г. Москва				г. Ростов-н/Д			
	Совсем не беспокоит	Скорее не беспокоит	Скорее беспокоит	Очень беспокоит	Совсем не беспокоит	Скорее не беспокоит	Скорее беспокоит	Очень беспокоит
Сокращение или задержка зарплаты	24	18	36	22	24	27	29	19
Вынужденный переход на неполный рабочий день, неполную рабочую неделю	15	30	31	24	32	27	26	15
Рост трудовой нагрузки без увеличения зарплаты	9	20	36	35	4	13	34	50
Потеря работы	6	15	25	53	15	23	25	37

Источник: составлено авторами.

Заключение

На современном этапе в России растет оплата труда педагогов, реализуются социальные программы поддержки учителей, активизируется официальная риторика по повышению престижа профессии педагога. С другой стороны, реформирование института школьного образования связано с ростом административной нагрузки на учителей, внедрением новых принципов и форм обучения, ростом властного контроля, что в условиях процессов прекариатизации социально-трудовых отношений сказывается на социальном и профессиональном самочувствии педагогов.

Как показали результаты эмпирического исследования, характер государственной социальной политики и уровень оплаты труда педагогов влияет на профессиональное самочувствие учительства. Педагоги провинциального города по сравнению со столичными учителями критичнее оценивают престижность своей профессии, более низко оценивают качество своей жизни и материальный достаток, острее ощущают рост трудовой нагрузки. В то же время заметно меньше московских учителей, которые довольны профессией педагога. Они также озабочены рисками потери работы, сокращения зарплаты и увеличения нагрузки.

Поэтому в структуре групповой идентичности педагогов московских и ростовских школ профессиональные мы-группы по степени значимости уступают примордиальным и абстрактно-символическим общностям. В то же время сравнительный анализ результатов опросов в разные годы позволяет говорить о сохранении высокого уровня корпоративной профессиональной идентичности российских педагогов.

В целом же сложившаяся модель профессиональной идентичности учительского сообщества отличается корпоративной лояльностью, социально-ориентированной мотивацией, низким уровнем социально-экономической адаптации провинциальных педагогов и прекариатизацией их труда. В условиях череды экономических кризисов рост трудовой нагрузки учителей, усиление административного контроля, повышение запросов к результатам работы учителей со стороны общества затрудняет формирование позитивной профессиональной идентичности учителей и, как следствие, уменьшает реформаторский потенциал института школьного образования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Данилова Е. Н. (2000). Изменения в социальных идентификациях россиян // *Социологический журнал*, № 3/4, с. 76–86.

Истомина А. Г. и Обременко О. А. (2013). Профессиональная идентичность учителей: конструирование позитивной и негативной свободы // *Профессии социального государства* / Науч. ред. П.В. Романов, Е.Р. Ярская-Смирнова. М.: Вариант: ЦСПГИ, с. 159–178.

Краева И. Ю. (2011). Кризис профессиональной идентичности педагога в условиях модернизации образовательной системы // *Вестник Московского государственного областного университета*, № 4, с. 103–108. Серия: Психологические науки.

Кулагина Е. В. и Елисеева М. А. (2014). Ресурсы педагогических работников школ на этапе модернизации образования: опыт Москвы, России и развитых стран // *Социологические исследования*, № 4, с. 111–113.

Лучинкина Т. В. (2008). Характеристика профессиональной идентичности молодого учителя современной школы // *Вестник ЧимГУ*, № 6(51), с. 32–37.

Николаева М. В. (2005). Развитие профессиональной идентичности учителя начальных классов в условиях обновления начального образования // *Интеграция образования*, № 3, с. 103–111.

Семенова Л. А. (2008). Особенности самопрезентации мужчин-педагогов средней школы в контексте их профессиональной деятельности // *Психологическая наука и образование*, № 1, с. 82–89.

Синякова М. Г. и Шнейдер Л. Б. (2011). Эмпирическое изучение характеристик и типов профессиональной идентичности городских педагогов // *Актуальные проблемы психологического знания*, № 1, с. 48–61.

Тихонова Н. Е. и Мареева С. В. (2009). Средний класс: теория и реальность. М.: Альфа-М.

Шакурова А. В. (2013). Роль традиционных ценностей в формировании профессиональной идентичности современных учителей // *Вестник Вятского государственного гуманитарного университета*, № 3.

Шакурова А. В. (2014). Профессиональная идентичность учителей как субъектов трудовой деятельности: Автореф. дис. ... д-ра соц. наук. Нижний Новгород, с. 10–11.

Шкаратан О. И. и Ястребов Г. А. (2011). Сравнительный анализ процессов социальной мобильности в СССР и современной России // *Общественные науки и современность*, № 2, с. 5–28.

Шляков Д. В. (2006). Социально-профессиональная идентификация учителя: социологический анализ: Дис. ... канд. соц. наук. Ростов н/Д.

Ядов В. А. (1993). Социальные и социально-психологические механизмы формирования социальной идентичности личности // *Мир России*, № 3–4, с. 167–174.

Allan B. and Lewis D. (2006). The impact of membership of a virtual learning community on individual learning careers and professional identity // *British Journal of Educational Technology*, no. 37(6), pp. 841–852.

Bobkov V., Csoba J. and Herrmann P. (eds.) (2014). Labour Market and Precarity of Employment: Theoretical Reflections and Empirical Data from Hungary and Russia. Bremen: Wiener Verlag fuer Sozialforschung.

Canrinus E. T., Helms-Lorenz M., Beijaard D., Buitink J. and Hofman A. (2012). Self-efficacy, job satisfaction, motivation and commitment: exploring the relationships between indicators of teachers' professional identity // *European journal of psychology of education*, no. 27(1), pp. 115–132.

Dang T. K. A. (2013). Identity in activity: Examining teacher professional identity formation in the paired-placement of student teachers // *Teaching and Teacher Education*, no. 30, pp. 47–59.

Ghanizadeh A. and Ostad S. A. (2016). The Dynamism of Teachers' Identity: The Case of Iranian EFL Teachers. *Sino-US English Teaching*, no. 13(11), pp. 831–841.

Han I. (2017). Conceptualisation of English teachers' professional identity and comprehension of its dynamics // *Teachers and Teaching*, no. 23(5), pp. 549–569.

Pillen M. T., Den Brok P. J. and Beijaard D. (2013). Profiles and change in beginning teachers' professional identity tensions // *Teaching and Teacher Education*, no. 34, pp. 86–97.

Posukhova O. Y., Nor-Arevyan O. A. and Klimenko L. V. (2016). The Crisis of Professional Identity in Russian Society // *Man In India*, vol. 96, issue 10, pp. 3761–3770.

Sachs J. (2001). Teacher professional identity: Competing discourses, competing outcomes // *Journal of education policy*, no. 16(2), pp. 149–161.

Schultz K. and Ravitch S. M. (2013). Narratives of learning to teach: Taking on professional identities // *Journal of Teacher Education*, no. 64(1), pp. 35–46.

Timoššuk I. and Ugaste A. (2012). The role of emotions in student teachers' professional identity // *European Journal of Teacher Education*, no. 35(4), pp. 421–433.

Volchik V. V. and Posukhova O. Y. (2016). Precarity and professional identity in the context of institutional change // *TERRA ECONOMICUS*, vol. 14, no. 2, pp. 159–173.

Weiner J. M. and Torres A. C. (2016). Different location or different map? Investigating charter school teachers' professional identities // *Teaching and Teacher Education*, no. 53, pp. 75–86.

REFERENCE

Allan B. and Lewis D. (2006). The impact of membership of a virtual learning community on individual learning careers and professional identity // *British Journal of Educational Technology*, no. 37(6), pp. 841–852.

Bobkov V., Csoba J. and Herrmann P. (eds.) (2014). Labour Market and Precarity of Employment: Theoretical Reflections and Empirical Data from Hungary and Russia. Bremen: Wiener Verlag fuer Sozialforschung.

Canrinus E. T., Helms-Lorenz M., Beijaard D., Buitink J. and Hofman A. (2012). Self-efficacy, job satisfaction, motivation and commitment: exploring the relationships between indicators of teachers' professional identity // *European journal of psychology of education*, no. 27(1), pp. 115–132.

Dang T. K. A. (2013). Identity in activity: Examining teacher professional identity formation in the paired-placement of student teachers // *Teaching and Teacher Education*, no. 30, pp. 47–59

Danilova E. N. (2000). Changes in social identities of Russians. *Sociological Journal*, no. 3/4, pp. 76–86. (In Russian).

Ghanizadeh A. and Ostad S. A. (2016). The Dynamism of Teachers' Identity: The Case of Iranian EFL Teachers. *Sino-US English Teaching*, no. 13(11), pp. 831–841.

Han I. (2017). Conceptualisation of English teachers' professional identity and comprehension of its dynamics. *Teachers and Teaching*, no. 23(5), pp. 549–569.

Istomina A. G. and Obremenko O. A. (2013). Professional Identity of Teachers: Designing Positive and Negative Freedom. Professions of the Social State / Ed. P. V. Romanov, E. R. Yarskaya-Smirnova. M.: Variant, TsSPGI, pp. 159–178. (In Russian).

Krayeva I. Yu. (2011). The crisis of the teacher's professional identity in the conditions of the modernization of the educational system. *Bulletin of the Moscow State Regional University. A series of «Psychological Sciences»*, no. 4, pp. 103–108. (In Russian).

Kulagina E. V. and Eliseeva M. A. (2014). Resources of pedagogical school staff at the stage of education modernization: the experience of Moscow, Russia and developed countries. *Sociological research*, no. 4, pp. 111–113. (In Russian).

Luchinkina T. V. (2008). Characteristics of the Professional Identity of a Young Teacher of a Modern School. *Vestnik ChitU*, no. 6(51), pp. 32–37. (In Russian).

Nikolaeva M. V. (2005). Development of the professional identity of the primary school teacher in the conditions of renewal of primary education. *Integration of education*, no. 3, pp. 103–111. (In Russian).

Pillen M. T., Den Brok P. J. and Beijaard D. (2013). Profiles and change in beginning teachers' professional identity tensions // *Teaching and Teacher Education*, no. 34, pp. 86–97.

Posukhova O. Y., Nor-Arevyan O. A. and Klimenko L. V. (2016). The Crisis of Professional Identity in Russian Society // *Man In India*, vol. 96, issue 10, pp. 3761–3770.

Sachs J. (2001). Teacher professional identity: Competing discourses, competing outcomes // *Journal of education policy*, no. 16(2), pp. 149–161.

Schultz K. and Ravitch S. M. (2013). Narratives of learning to teach: Taking on professional identities // *Journal of Teacher Education*, no. 64(1), pp. 35–46.

Semenova L. A. (2008). Peculiarities of the self-presentation of male secondary school teachers in the context of their professional activity. *Psychological Science and Education*, no. 1, pp. 82–89. (In Russian).

Shakurova A. V. (2013). The Role of Traditional Values in Forming the Professional Identity of Modern Teachers. *Bulletin of Vyatka State Humanitarian University*, no. 3. (In Russian).

Shakurova A. V. (2014). Professional identity of teachers as subjects of work. Nizhny Novgorod, pp. 10–11. (In Russian).

Shkaratan O. I. and Yastrebov G. A. (2011). Comparative analysis of the processes of social mobility in the USSR and modern Russia. *Social Sciences and Modernity*, no. 2, pp. 5–28. (In Russian).

Shlyakov D. V. (2006). Socio-professional identification of the teacher: sociological analysis. Rostov-on-Don. (In Russian).

Sinyakova M. G. and Shneyder L. B. (2011). Empirical study of characteristics and types of professional identity of urban educators. *Actual problems of psychological knowledge*, no. 1, pp. 48–61. (In Russian).

Tikhonova N. E. and Maryeva S. V. (2009). Middle class: theory and reality. M.: Alpha-M. (In Russian).

Timoštšuk I. and Ugaste A. (2012). The role of emotions in student teachers' professional identity // *European Journal of Teacher Education*, no. 35(4), pp. 421–433.

Volchik V. V. and Posukhova O. Y. (2016). Precarity and professional identity in the context of institutional change // *TERRA ECONOMICUS*, vol. 14, no. 2, pp. 159–173.

Weiner J. M. and Torres A. C. (2016). Different location or different map? Investigating charter school teachers' professional identities // *Teaching and Teacher Education*, no. 53, pp. 75–86.

Yadov V. A. (1993). Social and socio-psychological mechanisms of the formation of the social identity of the individual. *Mir Rossii*, no. 3–4, pp. 167–174. (In Russian).

ПОДПИСКА-2017**НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2017»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ***Подписной индекс 82295***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!****ПОДПИСКА-2017****НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2017»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ***Подписной индекс 42503***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!**

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 9, № 2. 2017

vol. 9, no. 2. 2017

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

Учредитель и издатель: ООО «Гуманитарные перспективы».
Адрес редакции и издателя: 344082, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.
Тел./факс: +7 (863) 269-88-13. E-mail: hp@donpac.ru; info@hjournal.ru.
Сайт: <http://www.hjournal.ru>

Индекс журнала: в Объединенном каталоге «Пресса России» 82295.
Свободная цена.

Сдано в набор 13.06.2017.
Подписано в печать 22.06.2017.
Тираж: 500 экз. **Заказ** № 208.
Выход в свет: 25.06.2017.

Формат 60x84 1/8. **Гарнитура** CenturySch.
Печать цифровая. 11,91 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>
