ISSN 2412-6039 (Online) ISSN 2076-6297 (Print)

Journal of Institutional Studies

ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 9 НОМЕР 3 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

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МЕЗОЭКОНОМИКА

Кирдина-Чэндлер С. Г., Маевский В. И. Методологические вопросы анализа мезоуровня в экономике 6

Круглова М. С. Мезоэкономическая теория в англоязычной научной литературе 24

Волынский А. И. Мезоуровень как объект исследования в экономической литературе современной России 36

Кирилюк И. Л. Экономико-математические модели для исследований мезоуровня экономики 50

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

Малахов С. Моральный риск, обратный отбор и оптимальный потребительский выбор в условиях равновесного разброса цен 64

Барбашин М. Ю. Имитационное моделирование и институциональные исследования 81

ИНСТИТУТЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Нуреев Р.М., Бусыгин Е. Г. Экономические санкции как фактор модернизации оборонно-промышленного комплекса России 97

Левин С. Н., Саблин К. С., Каган Е. С. За пределами «стеклянного колпака»: инновационное предпринимательство в регионах «ресурсного типа» России 119

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Дубянский А. Н., Румянцев М. А. Институциональные аспекты интеграции Российской империи в XIX веке 133

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОБРАЗОВАНИЯ

Вольчик В. В., Маскаев А. И., Савко П. О. Институциональные и организационные изменения при слиянии вузов 147

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

Воскресенская Н. О. Экономическая компаративистика как наука и учебная дисциплина: (О книге Нуреева Р.М. «Сравнительный анализ экономических систем») 164

INSTITUTIONAL MESOECONOMICS

Kirdina-Chandler S. G., Maevsky V. I. Methodological Issues of the Meso-level Analysis in Economics 6

Kruglova M. S. Mesoeconomic Theory in English-scientific Literature 24

Volynskii A. I. Mesolevel as Object of Research in the Scientific Economic Literature of Contemporary Russia 36

Kirilyuk I. L. Economic-mathematical Models for Studying of Mesolevel of Economy 50

CONTEMPORARY INSTITUTIONAL ECONOMICS

Malakhov S. Moral Hazard, Adverse Selection and the Optimal Consumption-leisure Choice Under Equilibrium Price Dispersion 64

Barbashin M. Y. Imitation Modeling and Institutional Studies 81

INSTITUTIONS OF THE RUSSIAN ECONOMY

Nureev R. M., Busygin E. G. Economic Sanctions as a Factor of Modernizing of Russian Defense Industry Complex 97

Levin S. N., Sablin K. S., Kagan E. S. Beyond «Bell Jar»: Innovative Entrepreneurship in «Resource-type» Regions of Russia 119

INSTITUTIONAL ECONOMIC HISTORY

Dubyanskiy A. N., Rumyantsev M. A. Institutional Aspects of Integration of Russian Empire in XIX century 133

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF EDUCATION

Volchik V. V., Maskaev A. I., Savko P. O. The Merging of the Higher Educational Institutions: Institutional and Organizational Change 147

REFLECTIONS ON THE BOOK

Voskresenskaya N. O. Comparative Economics as a Science and Educational Discipline: to the Outlook of «Comparative Economics» 164

Название рубрики

Институциональная мезоэкономика

Принятое в современных учебниках деление экономической науки на микро- и макроуровни уже не отвечает задачам исследования современной экономики. Поэтому постепенно распространяется точка зрения о том, что необходимо дополнительно выделять мезоуровень экономического анализа. Особую популярность исследования мезоуровня получают среди представителей институциональной и эволюционной экономики. В то же время, несмотря на рост числа публикаций по этой теме, мезоэкономика до сих пор находится на периферии экономических исследований. Поэтому журнал представляет свои страницы для более подробного освещения этой темы. Для начала мы публикуем специализированную подборку работ наших коллег из Центра эволюционной экономики Института экономики РАН (г. Москва). В 4 статьях рассмотрены особенности методологии мезоэкономического анализа, дан обзор исследований по мезоэкономике в России, а также за рубежом, проанализированы особенности моделирования мезоуровня в экономике. Показано, что в соответствии с актуальными достижениями институциональной и эволюционной теории мезоуровень экономики определяется не только и не столько как агрегат субъектов микроуровня или дезагрегат макроуровня. Специфика мезоуровня состоит в том, что он представляет собой пространство правил и механизмов, определяющих объективные законы функционирования и развития экономики и социума.

Institutional Mesoeconomics

The micro-macro division of economic analysis, promulgated in modern economics textbooks, no longer covers the tasks of analysing the modern economy. Therefore, the point of view is gradually spreading that the meso level of economic analysis must be further emphasized. Meso level research is especially popular among representatives of institutional and evolutionary economics. At the same time, despite the growing number of publications on this topic, mesoeconomics is still on the periphery of economic research. Therefore, we present these journal articles to provide more detailed coverage of this topic. To begin with, we publish a selection of specialised works prepared by our colleagues from the Centre for Evolutionary Economics of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (Moscow). In 4 articles, features of the methodology of mesoeconomic analysis are considered, a review of research on mesoeconomics in Russia and abroad is given, and features of meso level modelling in the economy are analysed. It is shown that, in accordance with current results of institutional and evolutionary theory, the meso level is determined not just as an aggregation of micro-level economic entities nor as a disaggregation of the macrolevel of economy. Meso level specificity is that it is a space of rules and mechanisms that determine the objective laws of the functioning and development of the economy and society.

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2076-6297.2017.9.3.007-023*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА МЕЗОУРОВНЯ В ЭКОНОМИКЕ[1]

КИРДИНА-ЧЭНДЛЕР СВЕТЛАНА ГЕОРГИЕВНА,

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

МАЕВСКИЙ ВЛАДИМИР ИВАНОВИЧ,

действительный член РАН, доктор экономических наук, профессор,
руководитель Центра эволюционной экономики,
Институт экономики РАН, г. Москва, Россия,
e-mail: maev1941@bk.ru

Рост внимания к анализу мезоуровня экономики, усилившийся в XXI в., связан с рядом факторов. В статье мы обращаем внимание на следующие из них. Во-первых, неудовлетворенность традиционной дихотомией микро- и макроуровней, которая не учитывает растущую сложность экономики и потому недостаточна для понимания происходящих экономических процессов, в том числе причин повторяющихся и все более глобальных кризисов. Второй фактор – это распространение в научном дискурсе идей синергетики и становление эволюционно-синергетической парадигмы анализа социально-экономических систем. При таком подходе в центре рассмотрения оказываются динамические структуры мезоуровня, обеспечивающие взаимосвязанное развитие экономики. Показаны методологические отличия данного подхода, характерного для гетеродоксальной экономики, от анализа мезоуровня в неоклассике, базирующегося на микро-основаниях. Суть гетеродоксального подхода, представленного в статье, состоит в том, что мезоуровень экономики рассматривается как результат самоорганизации социально-экономических систем в определенных материальных условиях. Мезоуровень экономики – это устойчивые материально обусловленные структуры взаимосвязей и правила совместного функционирования составных частей социально-экономической системы, которые обеспечивают воспроизводство и устойчивую динамику развития всей системы. Через призму заявленной методологии проведен ретроспективный анализ известных концепций, прежде всего модели В. Леонтьева. Показано, что принципы мезоэкономического анализа использовались задолго до того, как термин «мезоэкономика» был введен в научную литературу. Отмечены некоторые методологические аспекты двух современных российских концепций – теории «переключающегося режима воспроизводства» и «теории институциональных матриц, или X-Y-теории», которые исследуют мезоуровень социально-экономических систем. Особое внимание обращено на получение новых результатов, которые связаны с обращением к мезоуровню экономики.

Ключевые слова: *мезоуровень экономики, мезоэкономика, гетеродоксальная экономика, методология, теория переключающегося режима воспроизводства, теория институциональных матриц (X-Y-теория).*

[1] Исследование выполнено в рамках Государственного задания по теме «Феномен мезоуровня в экономическом анализе: новые теории и их практическое применение».

© Кирдина-Чэндлер С. Г., Маевский В. И., 2017

METHODOLOGICAL ISSUES OF THE MESO-LEVEL ANALYSIS IN ECONOMICS

SVETLANA G. KIRDINA-CHANDLER,

Doctor of Sociological Sciences,
Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia,
e-mail: kirdina777@gmail.com;

VLADIMIR I. MAEVSKY,

Full member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor,
Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia,
e-mail: maev1941@bk.ru

The growth of attention to the meso level analysis in economics, which intensified in the 21st century, is associated with a number of factors. In this paper we draw attention to the following. First, the dissatisfaction with the traditional micro-macro dichotomy, which does not take into account the growing complexity of the economy and is, therefore, insufficient to understand ongoing economic processes and phenomena, including the causes of recurrent and increasing global crises. Second, the dissemination in the scientific discourse of the ideas of Synergetics and the evolutionary-synergetic paradigm of analysis of (socio) economic systems. With this approach, the dynamic structures of the meso level, which ensure interconnected development of the economy, are at the centre of consideration. The methodological differences between approaches to the meso level analysis, characteristics of Heterodox Economics, and Neoclassical Economics based on microfoundations, are shown. The essence of the heterodox approach presented in the paper is that the meso level is viewed as the result of self-organisation of (socio) economic systems in certain material conditions. The meso level of the economy is formed by the stable materially conditioned structures of interrelations and the rules for the joint functioning of the constituent parts (socio-economic system) that ensure the reproduction and stable dynamics of the development of the entire system. Through the prism of the declared methodology, a retrospective analysis of known concepts, primarily the model of Wasiliy Leontief, was carried out. It is shown that the principles of meso level analysis in economics were used long before the term "Mesoeconomics" was introduced into the scientific literature. A methodological analysis of modern Russian concepts is presented – the theory of the "shifting mode of economic reproduction" (V. I. Maevsky) and the "Institutional matrices theory, or X-Y theory" (S. G. Kirdina-Chandler), which investigate the mesolevel of (socio) economic systems. Particular attention is paid to obtaining new results which could not be obtained within the framework of only micro or macro level analysis.

Keywords: *Mesolevel of Economy, Mesoeconomics, Heterodox Economics, Economic Methodology, Theory of Shifting Mode of Economic Reproduction, Institutional Matrices Theory (X-Y theory).*

JEL: *B15, B25, P16, P51.*

1. Особенности понимания мезоуровня в неоклассике и в гетеродоксальной экономике

В экономической теории термин «мезоуровень», или «мезоэкономика», имеет различные толкования. В качестве наиболее общего и консенсусного определения можно использовать то, которое приводит Википедия (англоязычная версия). К мезоэкономике относят ту часть «исследований организации экономики, которая

основана **не** на микроэкономике продаж и покупок, или спроса и предложения, и **не** макроэкономике агрегатов совокупных спроса и предложения, но на изучении тех структур и механизмов, которые определяют эти явления и, кроме того, на измерении эффектов их действия»[2], [3].

Помимо того, что не сложилось устойчивого понимания мезоуровня, сами мезоэкономические исследования не являются достаточно распространенными. Так, если сложить англоязычные публикации 2016 г., посвященные анализу микро-, мезо- и макроуровня экономики, то среди них доля тех, что посвящены мезоуровню, составит менее 1% (данные М. С. Кругловой, см. ее статью в этом номере). Эти цифры говорят о том, что целенаправленное выделение мезоуровня как объекта и предмета исследования – скорее экзотика для современных экономистов. Однако если сравнить темпы роста публикаций по макро-, мезо- и микро- за последние 35 лет (термины «мезоэкономика» и «мезоуровень экономики» распространились лишь с 1980-х гг.), то видно, что внимание к исследованиям мезоуровня, по сравнению с другими уровнями экономического анализа, растет на порядок опережающими темпами (там же). Это характерно как для популяции неоклассиков, так и для представителей гетеродоксии. Чем вызван рост этого интереса?

Среди множества причин, рассмотренных в русскоязычной (см. статью А.И. Волынского в этом номере) и англоязычной (см. упомянутую статью М.С. Кругловой) литературе, мы обратим внимание на следующие две. Одна из них связана с очевидно возрастающей сложностью экономики: последняя все чаще рассматривается как *сложная система*. Это тематика находит свое отражение как в России (см., например, *Клейнер, 2004*; *Евстигнеев, Евстигнеева, 2010*), так и за рубежом (см., например, *Brian, Durlauf* and *Lane, 1997*; *Loasby, 2001*; *Brian, 2015*). В рамках данного подхода социально-экономическая система понимается как одна из разновидностей сложных систем, давно исследуемых в естественных науках.

Перечень характерных черт экономики как сложной социальной системы можно найти, например, в работах *Standish* (2006); *Mitchell* (2009) и *Omerod* (2009). Как известно, в сложных социальных системах структуры и паттерны, возникающие на макроуровне, стабильны; но они не содержатся в явном виде на микроуровне (*Elsner at al, 2015. P. 286*). Соответственно, дихотомия микро–макро «пропускает» мезоуровень, который увязывает деятельность и взаимодействие разного рода субъектов (через динамичную систему правил функционирования, которым они следуют) в живую и развивающуюся цельную систему.

Напомним также, что в свое время *макроуровень* экономического анализа (в рамках мейнстрима) стал объектом пристального внимания после глубокого экономического кризиса конца 1920-х – начала 1930-х гг.[4] Он показал, что устойчивой саморегуляции экономики на основе взаимодействия рыночных субъектов (что составляет преимущественный предмет анализа в *микроэкономике*) не происходит. Появившиеся в этот период исследования макроуровня позволяли не только глубже исследовать циклические экономические процессы, но и формировать эффективные рекомендации

[2] В этом определении подчеркивается содержательная специфика мезоуровня не только как объекта, но и как нового предмета исследований. В этой связи отметим, что порой мезоэкономику понимают лишь как часть экономической системы, занимающей промежуточное положение между ее макроэкономическим и микроэкономическим уровнями, например, на уровне отраслей и секторов экономики (*Лопатников, 2003. С. 194*). На наш взгляд, такой подход, хотя и имеет право на существование, страдает определенной механистичностью.

[3] См.: https://en.wikipedia.org/wiki/Mesoeconomics

[4] Первоначальное разделение на микро- и макроэкономику связывают с появлением в 1936 г. «Общей теории занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса: до 1930-х годов такого понятия, как макроэкономика, практически не существовало. Хотя разработки макроэкономического толка появлялись до Кейнса. Можно указать на К. Маркса, который различал кругооборот **индивидуального** капитала (микроуровень) и **общественного** капитала (макроуровень). В России в 1920-е гг. Г. Фельдманом была создана одна из первых макромоделей экономического роста, М. Калецкий в Польше в 1933 г. исследовал циклы деловой деятельности на макроуровне и т.д.

для стимулирования экономического роста[5]. К настоящему времени необходимость и значимость макроэкономического подхода подтверждена включением макроэкономики в базовые экономические курсы. Ее предмет – это краткосрочный и долгосрочный экономический рост, циклические колебания экономики и стабилизационная политика государства (*Мэнкью, 1994*).

Тем не менее, продолжавшиеся кризисы демонстрировали, что универсальная государственная политика, опирающаяся лишь на макроэкономическую теорию, также не всегда успешна. Основной недостаток этой теории был в том, что она не может предсказывать кризисы. На другой недостаток обратил внимание Уильям Баумоль (ушедший от нас в мае 2017 года): макроэкономические модели, по его мнению, внеисторичны и «не содержат ничего такого, что отличало бы рыночные экономические системы от экономик советского типа или от экономики Древнего Рима и средневекового Китая» (*Баумоль, 2001, с. 84*). Более того, макроэкономические модели не учитывают и различие «вариантов капитализма» в самих рыночных странах, на что указывают многие исследователи[6]. Отмеченная необходимость дополнительного анализа того, что происходит «внутри» сложной экономики разных стран, стала причиной специального рассмотрения процессов на мезоуровне экономики.

Итак, недостаточные глубина и практичность традиционных экономических микро- и макроподходов, с помощью которых трудно отразить сложность современной экономики и прогнозировать экономические кризисы, привлекли широкое внимание экономистов к мезоуровню экономики[7].

Если первая причина роста внимания к мезоуровню связана с усложнением объекта экономического анализа, т.е. имеет онтологический характер, то вторая причина имеет гносеологические корни. Речь идет о новых научных подходах, формирующих сегодня *эпистему эпохи*[8], которые признают сложность, неравновесность, иерархичность и нелинейность происходящих процессов. Развитие понимается как процесс эволюции, которая имеет необратимый характер и представляет собой последовательность переходов в иерархии структур и механизмов возрастающей сложности (*Николис, Пригожин*, 1979). В экономике подобные структуры и механизмы образуют мезоуровень, который в условиях распространения новой эволюционно-синергетической парадигмы (см. об этом *Очерки по экономической синергетике*, *2017*) становится объектом специального осмысления и анализа. Примерами структур мезоуровня являются взаимосвязанные системы институтов, устойчивые межотраслевые связи; примерами механизмов могут служить режимы воспроизводства, мезоэкономический механизм денежного обращения. Как и ранее, экономическая теория в очередной раз абсорбирует общенаучные идеи в свой теоретический каркас[9].

Однако, несмотря на то, что причины интереса к мезоуровню и общие представления о его значимости в современных условиях для различных групп экономистов могут быть сходными, подходы к его изучению имеют, на наш взгляд, существенные

[5] С 1940-х гг. макроэкономика становится не только предметом исследований, но получает широкое практическое применение. Свидетельством расширения макроэкономического подхода в ходе кейнсианской революции стало, например, создание после второй мировой войны в США Совета экономических консультантов при президенте, утверждаемого Конгрессом. Его рекомендации обеспечивали «макроэкономическое регулирование, дававшее замечательно точные и прогнозируемые результаты» (*Баумоль, 2001, с. 101*).

[6] Пионерной работой в этом направлении стала книга «Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage» (*Hall* and *Soskice, 2003*).

[7] Далее мы покажем, что анализ мезоуровня экономики был представлен и ранее в отдельных выдающихся работах, выполненных за пределами экономического мейнстрима.

[8] Понятие введено Мишелем Фуко, который понимал под *эпистемой эпохи* общую, характерную для конкретного исторического периода систему мышления, научного теоретизирования (*Фуко*, *2002*).

[9] Экономические таблицы Кенэ – врача по специальности – имитировали кровообращение (посредством потока благ). Истоки идеи общего рыночного равновесия лежали в области теории гравитации, которая рассматривала точку равновесия как отсутствие движения (нулевая свободная энергия) – когда все ресурсы задействованы и полезность всех максимальна, движения также нет.

методологические различия. Мы отметим те, которые характерны для представителей экономической ортодоксии (неоклассики) и представителей гетеродоксальной экономики.

Первое отличие связано с подходами к выделению мезоуровня. В неоклассической экономике мейнстрима выделение мезоуровня следует той же логике, которая была принята в отношении макроуровня. Речь идет об использовании логики *микроэкономических оснований*. В соответствии с нею никакое объяснение экономических явлений не считается удовлетворительным, если оно не может свести эти явления к индивидуальным действиям основных агентов, принимающих решения. За этой позицией стоит также стремление построить универсальную неоклассическую экономическую теорию, опирающуюся на общие (для микро-, макро-, а теперь и мезоуровней) базовые теоретические предпосылки, основу которых составляет принцип методологического индивидуализма[10].

В этом случае стандартным приемом перехода на следующий уровень анализа служит **такое** агрегирование, которое объединяет экономических агентов «в широкие классы, каждый из которых рассматривается как органическое целое – потребители, инвесторы и т.д.» (*Баумоль, 2001, с. 81*), а «поведение группы фирм или агентов подчиняется тем же законам, что и поведение отдельных единиц» (*Хикс, 1993, с. 373*). Агрегатам, таким образом, вменяются свойства агрегируемых (объединяемых) агентов. В этом случае можно говорить о принципах аддитивности, лежащих в основании перехода на каждый следующий уровень экономической иерархии (от микро- к мезо- и макро-), или о построении каждого следующего уровня «снизу», с сохранением присущих каждому уровню основных свойств. Поэтому в отношении агрегированных субъектов мезо- и макроуровней сохраняют свое значение микроэкономические принципы равновесия и рациональности[11].

Именно данный подход широко используется в экономическом мейнстриме при анализе мезоуровня, в частности, в эволюционной теории игр. Например, базирующаяся на микроэкономических основаниях модель “стратегии нулевого детерминанта” в свое время была признана универсальной и наиболее эффективной для экономического поведения индивидуумов (*Press* and *Dyson, 2012*; *Stewart* and *Plotkin, 2012*). Однако уже через год Адами и Хинтце из Мичиганского университета (США) усовершенствовали аппарат эволюционной теории игр, отразив передачу по наследству определенных стратегий и характер их распространения. Проведенные ими компьютерные симуляции выявили нестабильность якобы универсальной «стратегии нулевого детерминанта» (*Adami* and *Hintze, 2013*). Базируясь на их результатах, Сэмюэл Боулз (Институт Санта-Фе, США) заметил, что в таком случае основанные на принципах индивидуальной выгоды стратегии вообще не представляют особого исследовательского интереса, поскольку, если они *эволюционно* неустойчивы, то они – лишь «любопытный, но мало значимый нюанс»[12] в развитии экономики.

В отличие от рассмотренного выше подхода, гетеродоксы обращают внимание преимущественно на условия устойчивости структур, которые обеспечивают воспроизводство и развитие всей экономической макросистемы через создание механизмов координации в долгосрочной динамике. Устойчивость этих структур обеспечивается действием ряда механизмов – от *path dependence* (*Brian at al, 1987*) до

[10] Обзор того, как этот принцип применяется, был неоднократно представлен в наших работах (*Кирдина*, *2008*, *2013а*; *Кирдина* и *Малков*, *2010*).

[11] Такой основанный на методологическом индивидуализме «подход к экономическим проблемам посредством изучения определенных агрегированных процессов» (*Heilbroner, 1970, p. 21*), когда «макроэкономическая динамика получается из простого агрегирования индивидуальных действий» (*Дози*, *2012, с. 52*), а макроэкономическое развитие выводят из поведения микроэкономических единиц (*Ackley, 1968, p. 570; Campagna, 1981, p. 5–7),* продолжает доминировать в сознании современных ортодоксальных макро-экономистов.

[12] См.: www.nauka21vek.ru/archives/38813

«институциональной блокировки» (*North*, *1990*). Кстати, в России еще в 1922–1923 гг. Л. С. Бергом были сформированы основы теории номогенеза, или «эволюции на основе закономерностей». В ней известный советский ученый доказывал, что «эволюция совершается по разрешенным путям» (*Берг, 1993, с. 283*)[13]. Дальнейшее развитие эта идея получила в приложении принципа Кюри к эволюции социально-экономических систем (*Кирдина*, *2010*; *Очерки по экономической синергетике*, *2017*).

В гетеродоксальной экономике мезоуровень рассматривается не как феномен, конструируемый «снизу» на основе использования правил микроуровня. Он формируется на основе взгляда «сверху», со стороны целостной социально-экономической системы и ее свойств, системы, имеющей определенную структуру (мезоуровень), поддерживающую ее развитие. На мезоуровне формируются ограничения и стимулы, которые влияют на поведение микроэкономических агентов[14]. Это означает, что мы исходим из того, что экономика для своего функционирования объективно нуждается в мезоэкономических структурах и механизмах, обеспечивающих ее устойчивый, скоординированный рост.

Другое отличие подхода гетеродоксов к анализу мезоуровня экономики состоит в том, что в качестве причин формирования мезоэкономических структур рассматриваются не установки и стратегии микроэкономических агентов[15], а материальные ограничения и свойства экономики как саморазвивающейся системы. Продолжая традиции экономического анализа К. Маркса (по мнению Й. Шумпетера «Маркса … отличало именно понимание экономической эволюции как особого, обусловленного самой экономической системой процесса» (*Шумпетер*, *1982, с. 53*)), гетеродоксальная экономика принимает во внимание те свойства экономической деятельности, которые появляются в процессе ее саморазвития, имеют физическое воплощение и не могут игнорироваться в нашем по-прежнему преимущественно материальном мире. Далее в параграфе 3 мы покажем примеры теоретических концепций, которые демонстрируют это в явном виде.

Специфика гетеродоксального подхода к анализу мезоуровня, которого мы здесь придерживаемся, в значительной мере объясняет тот факт, почему в экономике мейнстрима остались незамеченными элементы мезоэкономического анализа, представленные ранее в ряде известных концепций. Об этом – в следующем параграфе.

2. Мезоуровень экономического анализа: новое или хорошо забытое старое?

Как это не раз бывало в экономической теории, термины или названия направлений складывались много позже, чем появлялись первые соответствующие им работы. Так, Торстейн Веблен в 1900 г. (в статье «Preconceptions of Economic Science») ввел термин «неоклассика» (*neoclassical economics*) для обозначения корпуса существовавших уже с 1870-х гг. работ в области экономики предельного анализа. Йозеф Шумпетер обозначил принцип «методологического индивидуализма» в 1908 г. – он «дал название тому, что уже и так объединяло неоклассических авторов и отличало их от своих классических предшественников» (*Допфер*, *2008*, *с. 112*). Такой порядок – отражение естественной логики событий, когда определение хронологически следует за появлением феномена.

Аналогичная ситуация складывается вокруг терминов «мезоэкономика» и «мезоуровень» в экономическом анализе. В научную литературу они введены в 1980-е гг., но работы,

[13] Современная теория эволюции, известная как *синтетическая теория эволюции*, или *современный эволюционный синтез*, уже включает в себя соответствующие положения.

[14] В порядке иллюстрации заметим, что для микроэкономических функций спроса, а равно – функций предложения, всегда существует область допустимых значений. Она существует и на олигопольных, и на монопольных рынках. По сути дела это и есть то ограничение, которое возникает «сверху» и формирует мезоэкономические условия скоординированного роста.

[15] Это не значит, что гетеродоксальная экономика отрицает их существование. Но речь идет об ином фокусе рассмотрения, когда множество индивидуальных особенностей нивелируется перед лицом материальных вызовов, обусловливающих само существование социально-экономических систем.

посвященные анализу мезоуровня экономики, были известны и ранее. Мы хотели бы остановиться на тех из них, которые остались и продолжают оставаться за пределами экономического мейнстрима. Это работы, в которых реализуется гетеродоксальный, на наш взгляд, подход к пониманию мезоуровня экономики.

Прежде всего, обратим внимание на исследования мезоэкономического характера, связанные со структурой межсекторных, межотраслевых и межрегиональных взаимодействий внутри иерархически организованной экономической системы. Несомненно, что к таким исследованиям можно отнести всемирно известную «Экономическую таблицу» Франсуа Кенэ[16]. Гораздо менее известны базирующиеся на ней разработки Йозефа Ланга (1775(6)–1820), выпускника Фрайбургского университета, который трудился в Российской империи с 1803 г. до самой смерти (он был приглашен в Харьковский университет). В отличие от Кенэ, Ланг разрабатывал четырехсекторную модель народного хозяйства: у него валовый национальный продукт распределялся между производителями первичного продукта (сельское хозяйство и добывающая промышленность), производителями вторичного продукта (обрабатывающая промышленность), коммерческим и служилым классами. Ланг использовал линейные уравнения и данные современной ему статистики народно-хозяйственного оборота России. Его работы не были замечены современниками (*Покидченко*, *1994*). Зато огромное влияние на развитие экономической науки оказали продолжающие традицию Кенэ разработки Карла Маркса, а именно, его схемы простого и расширенного воспроизводства совокупного капитала, рассмотренные в разрезе двух подразделений.

Наконец, выдающийся вклад в межотраслевой анализ внес лауреат Нобелевской премии Василий Леонтьев. Как известно, он построил и экспериментально апробировал серию моделей межотраслевого баланса «затраты-выпуск»[17]. Исследования Леонтьева были продолжены как советскими экономистами, внедрившими модели межотраслевого баланса в практику планирования народного хозяйства СССР (А. Н. Ефимов, С. С. Шаталин, Ф. Н. Клоцвог, А. Г. Гранберг и др.), так и зарубежными исследователями. Методология «затраты-выпуск» используется на региональном уровне (С. Линднер, Дж. Лего) для анализа национальных экономик (П. Гхош, К. Алмон) и т.д.[18] На основе леонтьевских таблиц «затраты-выпуск» позже была создана Система национальных счетов (первый стандарт разработан в 1953 г. в исследовательском центре под руководством лауреата Нобелевской премии Ричарда Стоуна). Значение работ Леонтьева настолько велико, что когда речь заходит о соединении теории, информации и прикладных исследований, то его труды рассматриваются как главное достижение XX в. в области экономической науки[19].

Тем не менее, очевидно, что Леонтьев в своих исследованиях базируется на иных предпосылках, чем те, что приняты в экономическом мейнстриме. Прежде всего, подход Леонтьева не строится на принципах предельного анализа, представляющего альфу и омегу маржинализма. Как отмечал академик А. Г. Гранберг, «В. Леонтьев предпочитает иметь дело только с линейными зависимостями и *никогда не использует оптимизационные модели* (курсив наш – *С. К-Ч., В. М.*), хотя он и работал непосредственно с одним из первооткрывателей линейного программирования Дж. Данцигом и признает полезность техники оптимизационных расчетов» (*Гранберг*, *1997, с. 15*). Отказавшись от оптимизационных моделей, В. Леонтьев тем самым отказался от характерного

[16] При разделении экономической теории лишь на микро- и макро- эта разработка относилась к макроуровню экономики.

[17] До появления термина «мезоэкономика» межотраслевой баланс рассматривали «и как микро- и как макромодель в зависимости от уровня агрегации отраслей (баланс на уровне отраслей народного хозяйства – макромодель, на уровне отраслей, производящих отдельные виды продукции – микромодель)» (*Макаров, 1975, с. 490*).

[18] Подробнее об использовании модели Леонтьева в современных исследованиях см. *Суворов* (2014).

[19] Так, по крайней мере, считал У. Баумоль. Он также приводит эффектный пример, показывающий, как учет косвенных затрат, характерный для модели Леонтьева, внес серьезные коррективы в программу по разработке энергосберегающих проектов в США (*Баумоль, 2001, с. 96–97*). Таких примеров множество.

для неоклассики принципа максимизации полезности домашними хозяйствами и максимизации прибыли отдельными фирмами. Эта вполне разумная абстракция означала, на наш взгляд, следующее: используемые в межотраслевом балансе «чистые» отрасли (т.е. агрегаты фирм, образованные по признаку однородности выпускаемой продукции и усредненных издержек на ее производство) образуют мезоуровень экономики, обладающий собственной спецификой. На этом уровне внутри- и межфирменные целевые установки исчезают и оставляют после себя лишь *средние* (т.е. агрегатные) величины издержек производства, прибыли, производительности труда и т.д.

По-видимому, именно это обстоятельство учитывал В. Леонтьев. Абстрагировавшись от микроэкономических оптимизационных процессов, он сконцентрировал внимание только на мезоэкономических процессах, характерных для отраслевых агрегатов – для чистых отраслей. В рамках межотраслевого баланса он показал:

- каким образом чистые отрасли с помощью матрицы коэффициентов полных затрат *координируют* свои выпуски с выпусками всех других отраслей относительно того «мезоэкономического» спроса, который формируется экзогенно через так называемый конечный продукт. Такого рода связи невозможно обнаружить на уровне отдельных фирм;
- каким образом формируются полные затраты промежуточной продукции на выполнение той или иной крупной программы макроуровня (например, экологической программы, программы автоматизации производства и т.д.).

Кроме того, в отличие от известного (неоклассического) механизма формирования равновесных цен Леонтьев предложил рассчитывать p_i – *средние* цены всех продуктов в зависимости от v_i – заданных величин добавленной стоимости (на единицу выпуска) в каждой чистой отрасли $i = 1,..,n$.

$$
\begin{aligned}
p_1 &= A_{11}v_1 + A_{21}v_2 + \ldots + A_{n1}v_n\,,\\
p_2 &= A_{12}v_1 + A_{22}v_2 + \ldots + A_{n2}v_n,\\
&\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\\
p_n &= A_{1n}v_1 + A_{2n}v_2 + \ldots + A_{nn}v_n,
\end{aligned}
$$

где A_{ij} – коэффициенты полных затрат (матрица A транспонирована) (*Леонтьев, 1997, с. 33*).

Мы не станем столь же подробно разбирать работы других выдающихся ученых, обогативших экономическую теорию исследованиями мезоуровня экономики (среди них можно назвать В. фон Борткевича, Г. фон Харазова, Дж. фон Неймана, П. Сраффу, Л. Пазинетти и др.)[20]. Задача состоит в том, чтобы показать: современная мезоэкономика строится не «с чистого листа». За пределами экономического мейнстрима с его склонностью строить оптимизационные макромодели на оптимизационных микроэкономических основаниях имеется много работ, в которых был реализован гетеродоксальный подход к анализу мезоуровня экономики. Поэтому в список работ по истокам мезоэкономического анализа необходимо включить и указанных авторов. В настоящее время в известных нам работах западных и отечественных специалистов по истории мезоэкономических исследований указанные выше ученые не упоминаются или упоминаются лишь вскользь.

Одну из причин такого положения дел мы видим в том, что в фокусе теоретических мезоэкономических исследований на рубеже веков начинают превалировать работы институциональной направленности, связанные с поиском адекватных правил поведения мезоэкономических агентов (фондового рынка, банков, правовых органов и др.), обеспечивающих эффективное функционирование конкретной национальной экономики в конкретной внешнеэкономической ситуации. Примером такого подхода может служить одна из классификаций мезоэкономических исследований, выделяющая среди них

[20] Труды названных авторов рассмотрены в учебнике *Курца* и *Сальвадори* (*2004*).

рыночно-ориентированные, банковско-ориентированные, финансово-ориентированные, юридически-ориентированные или эволюционные исследования (*Дементьев, 2002*).

В то же время тот раздел теоретической мезоэкономики, который посвящен анализу межсекторных взаимодействий и воспроизводственных процессов, истоки коего усматриваются в описанных выше гетеродоксальных концепциях, развивается в настоящее время менее активно.

3. Гетеродоксальный анализ мезоуровня экономики: воспроизводственный и институциональный подходы

В этом разделе будут представлены две мезоэкономические концепции гетеродоксального толка. Одна из них имеет отношение к теории воспроизводства капитала и позволяет исследовать мезоэкономический механизм денежного обращения – мы имеем в виду теорию «переключающегося режима воспроизводства» (*Маевский*, *2010*; *Маевский, Малков*, *2014*; *Маевский, Малков, Рубинштейн*, *2016*). Другая относится к сфере институциональной мезоэкономики. Это теория институциональных матриц, или X-Y-теория (*Кирдина, 2001, 2014*; *Kirdina-Chandler*, *2017*), которая акцентирует внимание на качественных различиях так называемых X- и Y-экономик и опирается на принцип *методологического институционализма* (*Кирдина, 2013а*). В своем методологическом анализе двух теорий мы сконцентрируемся в основном на тех новых результатах, которые были получены с их помощью и вряд ли были бы возможны в рамках микро- или макроподходов.

Теория «переключающегося режима воспроизводства». Первый исходный пункт теории «переключающегося режима воспроизводства» состоит в представлении экономики в виде совокупности экономических подсистем, различающихся возрастом используемого основного капитала $\{G_1, G_2, \ldots, G_N\}$, где подсистема G_1 – самая «молодая» по возрасту основного капитала, а подсистема G_N – самая «старая» в году t. Объем производимых ими продуктов, оцениваемых в денежной форме, составляет ВВП страны.

Вторым исходным пунктом является допущение о том, что каждая из подсистем может производить как основной капитал (такой режим функционирования назван программой *A*), так и потребительские товары (такой режим получил название программы *B).* Другими словами, возможно переключение подсистем с программы А на программу В. Принятые допущения легли в основу соответствующей математической модели, названной моделью переключающегося режима воспроизводства (модель ПРВ).

Немного конкретики. В модели ПРВ принято допущение, что время выполнения программы *A* равно одному году. При этом условии самая старая подсистема G_N должна в течение всего года t заниматься только программой *A* и не заниматься программой *B*. В противном случае ей грозят техногенные катастрофы из-за ветхости основного капитала. Остальные подсистемы могут в году t работать только по программе *B*. К началу следующего ($t + 1$) года подсистема G_N обновит свой основной капитал и окажется самой молодой. Она *переключится* с программы *A* на программу *B* и будет на протяжении ближайших $N - 1$ лет выполнять только программу *B*. В свою очередь, в году $t + 1$ подсистема G_{N-1} становится самой старой, она должна *переключиться* с программы *B* на программу *A*. Такого рода смены программ в структуре поколений экономических подсистем определяют *переключающийся режим воспроизводства,* различимый лишь при переходе на мезоуровень экономического анализа.

В данном случае переход на мезоуровень экономики позволил выделить два взаимосвязанных типа кругооборота денег – один кругооборот возникает по поводу реализации программы *A*, а другой – программы *B*. Движение денежных потоков (потоков денежного капитала) между экономическими подсистемами (системами мезоуровня) и агрегированными домашними хозяйствами, как и согласование этих потоков с

товарными потоками – главный объект модели ПРВ. Как известно, в современных макроэкономических моделях, в частности в моделях типа DSGE, подобного рода кругообороты денег не рассматриваются.

Выделенный в модели ПРВ мезоэкономический механизм денежного обращения представляет собой эволюционирующую объективную данность. С течением времени этот механизм от простейших форм эволюционирует в сторону более сложных, от оборота наличных денег – к обороту разных форм безналичных денег, постоянно развивающихся финансовых инструментов, криптовалют и т.д. Другие важные особенности концепции и разрабатываемой на ее основе модели состоят в следующем.

Во-первых, она обращает внимание на материальные (связанные с воспроизводством основного капитала) эндогенные условия экономического роста, без которых он невозможен, и эти условия формируются именно на мезоуровне экономики. Соответственно, каждая экономическая система находит свои формы приспособления к этим объективным условиям с целью оптимизации трансакционных издержек таких производственных переключений.

Во-вторых, расчеты по модели ПРВ позволили выявить условия скоординированного роста подсистем $\{G_1,G_2,\ldots,G_N\}$[21], которые согласуются с упомянутой ранее теорией номогенеза Л. С. Берга. Было установлено, что существует достаточно узкий «коридор» сосуществования темповых индексов, в пределах которого экономика согласованно развивается. За пределами этого «коридора» начинают действовать центробежные силы, т.е. такие механизмы положительной обратной связи, которые способны разрушить экономическую систему. С этой точки зрения одной из задач формирующихся на мезоуровне институциональных структур является создание и поддержание таких правил и инструментов, которые удерживают экономику в «коридоре» условий устойчивого скоординированного роста[22].

Мезоэкономический подход, используемый в теории переключающегося режима воспроизводства, развивает иное, по сравнению с популярным в экономике мейнстрима, понятие экономического механизма. Так, появившаяся в последней трети XX в. «теория экономических механизмов» (*Mechanism Design Theory*) рассматривает механизм как силу, благодаря которой между взаимодействующими субъектами возникает стратегическая игра. Тем самым понятию «механизм» был «присвоен» однозначный смысл, заимствованный из теории игр: это «множество профилей стратегий игроков S и функции исхода γ, отображающей S на множество социальных состояний Θ» (*Коуэлл, 2011, с. 417*). Данная трактовка экономических механизмов, а равно и стоящая за ней теория, составляют одну из базовых конструкций современной микроэкономики, а часть ее авторов (Л. Гурвиц, Р. Майерсон и Э. Маскин) получили в 2007 г. Нобелевскую премию по экономике.

В отличие от такого понимания, гетеродоксальная мезоэкономика противопоставляет теории игровых экономических механизмов взгляд на денежные экономические механизмы как материально обусловленные (необходимостью обновления основного капитала) и эволюционирующие процессы, обеспечивающие воспроизводство составных элементов экономических систем и самой системы в целом.

Теория институциональных матриц, или X-Y-теория. В данной теории представлена модель социально-экономической системы как комплекса

[21] Одно из условий скоординированного роста: темпы роста доходов работников подсистем $\{G_1,G_2,\ldots,G_N\}$ должны быть равны темпам роста производимых этими подсистемами продуктов.

[22] Например, модель ПРВ показывает, что равенство темпов роста доходов среднестатистических работников, производящих основной капитал и потребительские товары, является одним из условий скоординированного роста. Если данное условие *существенно* нарушается, то возникают конфликты между профсоюзами и работодателями, переливы рабочей силы из инвестиционного сектора в потребительский и обратно и т. д. Речь идет о реальных механизмах отрицательной обратной связи, которые не исследуются в данной модели, но являются объектом анализа в мезоэкономических институциональных исследованиях.

взаимодействующих институциональных X- и Y-матриц[23]. Соответственно, экономика представлена как комплекс альтернативных X- и Y-институтов, или редистрибутивных и рыночных экономических институтов.

Редистрибутивные и рыночные экономики одним из первых исследовал и описал антрополог Карл Поланьи[24]. Он показал, что, несмотря на одни и те же свойства экономических агентов, приписываемых им в неоклассической экономике микроуровня (рациональность и ориентация на максимизацию полезности), в экономической сфере складываются различные типы институтов для координации хозяйственной деятельности (*Polanyi, 1977*). Опираясь на историко-антропологические исследования, он также показал, что редистрибутивные и рыночные экономики сосуществуют во времени и пространстве, а не сменяют одна другую в ходе исторического развития. Поэтому мы полагаем, что К. Поланьи также может считаться одним из авторов, исследовавших мезоуровень экономики, хотя обычно о нем не упоминают в этом контексте.

В развитие идей Поланьи, а также некоторых других экономистов (среди них О. Э. Бессонова, В. Ойкен и др.), теория институциональных матриц исследует гипотезу о том, что рыночные и редистрибутивные институты представлены в структуре любой национальной экономики; при этом одни, как правило, исторически доминируют. Динамическое взаимодействие двух альтернативных, но комплементарных типов институтов, а также их меняющееся во времени соотношение в экономической структуре являются одним из важнейших факторов результативности экономической системы в целом[25].

Гетеродоксальный подход к анализу мезоуровня экономики позволил также поставить вопрос, который не возникал в рамках микро- и макроэкономики. Это вопрос о том, в чем причины доминирования X- или Y- матрицы в структуре государств. Выше, в параграфе 2 отмечено, что специфика гетеродоксального подхода к анализу мезоуровня состоит в признании материальной обусловленности процессов самоорганизации экономики и формирующихся на этой основе структур. В теории институциональных матриц были проанализированы внешние условия территорий, на которых ведется хозяйственная деятельность, и ее влияние на характер складывающихся экономических институтов. (Эта постановка отлична от той, что принята, например, в неоинституциональной экономике, представляющей собой одно из направлений неоклассического мейнстрима – здесь в качестве основной причины формирования тех или иных институтов рассматривается стремление экономических агентов к снижению трансакционных издержек и т.п.). В результате была выявлена нелинейная статистически достоверная связь между спецификой доминирующей в обществе (и экономике) институциональной матрицы и климатическими особенностями стран (*Кирдина at al, 2015*: *Кирилюк at al, 2015*).

Обращение к мезоуровню экономического анализа в теории институциональных матриц позволило также вывить различные базовые модели финансирования реального сектора в условиях экономического роста. На основе сопоставления статистических данных о финансировании инвестиций в России и США (с привлечением материала по экономике Китая) была протестирована гипотеза о функционировании двух институциональных моделей, названных «государство как инвестор» и «государство как регулятор». Было показано, что первая модель преобладает в России и Китае, вторая – в США (*Кирдина, 2013*). В этой связи оказалось возможным прояснить некоторые особенности национального статистического учета, обусловленные различием доминирующих институциональных моделей.

[23] В данной статье мы не будем останавливаться на их описании. Специфика X- и Y-матриц подробно изложена как в посвященных этой теории работах С.Г. Кирдиной, так и в социологических словарях и энциклопедиях, также см. сайт www.kirdina.ru

[24] Он же ввел термин «redistributive economy».

[25] Некоторые эмпирические результаты, подтверждающие данную гипотезу, уже получены и опубликованы в ряде работ (*Верников, Кирдина, 2010; Kirdina. Vernikov, 2013; Соколов, 2013, 2016; Камко, 2012 и др*).

Заключение

Вновь возникающие направления экономической теории – а мезоэкономика является одним из них – позволяют не только получать новые результаты, но и переосмыслить уже известные достижения, а также с иных позиций взглянуть на проводимые исследования, которые с этими новыми направлениями первоначально не были связаны. Тем самым выявляется преемственность научных поисков, а также внутренние взаимосвязи в развитии экономической мысли. Приведенные в статье результаты методологического анализа исследований мезоуровня в экономике являются тому подтверждением.

Действительно, мы показали, как последовательно усложнялся предмет экономической науки. Если до 1930-х гг. основным объектом рассмотрения в экономическом мейнстриме был микроуровень, то позже стала развиваться макроэкономика. В результате последовавшего затем известного «неоклассического синтеза» микро- и макроэкономика стали составными частями неоклассики. С 1980-х гг. стало формироваться новое научное направление – мезоэкономика. При этом в рамках мейнстрима выделение мезоуровня следует принятой в неоклассике логике и опирается на те же микрооснования, которые образуют ее методологический каркас. Можно предполагать, что в дальнейшем такого рода мезоэкономика также станет органической частью экономической ортодоксии.

Также мы продемонстрировали специфику мезоэкономического анализа в гетеродоксальной экономике. Мы попытались показать его исторические предпосылки, а также то, как он складывался и развивался за пределами экономического мейнстрима. В статье внимание привлечено к тем не упоминаемым в неоклассической мезоэкономике фигурам, которые исследовали мезоуровень экономики в своих работах. Среди них К. Маркс, В. Леонтьев, К. Поланьи и др. Мезоуровень экономики с точки зрения гетеродоксального подхода является той сферой, в которой складываются те параметры и условия, которые, с одной стороны, являются сигналами для деятельности агентов микроуровня, и, с другой, формируют необходимые пропорции и условия согласованного развития всей экономической системы. Таким образом, исследования мезоуровня позволяют увидеть те особенности структурного устройства экономики и механизмов ее развития, которые не улавливаются в микро- и макроэкономике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Баумоль У. (2001). Чего *не* знал Альфред Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию // *Вопросы экономики*, № 2, с. 73–107.

Берг Р. Л. (1993). Генетика и эволюция. Избранные труды. Новосибирск: Наука.

Верников А. В. и *Кирдина С. Г.* (2010). Эволюция банков в X- и Y-экономиках. Эволюционная экономика и финансы: инновации, конкуренция, экономический рост. Материалы VIII международного симпозиума по эволюционной экономике, г. Пущино, Московская область, Россия, 17–19 сентября 2009 года / Под редакцией В. И. Маевского и С. Г. Кирдиной. М.: Институт экономики РАН. С. 246–280.

Гранберг А. Г. (1997). Василий Леонтьев: жизненный и творческий путь / В кн. Леонтьев В. В. Межотраслевая экономика. М.: Экономика.

*Дементьев В. Е. (*2002). Теория национальной экономики и мезоэкономическая теория // *Российский экономический журнал*, № 4, с. 71–82.

Дози Дж. (2012). Экономическая координация и динамика: некоторые особенности альтернативной эволюционной парадигмы // *Вопросы экономики*, № 12, с. 31–60.

Допфер К. (2008). Истоки мезоэкономики // «Эволюционная теория, теория самовоспроизводства и экономическое развитие». Материалы 7-го международного симпозиума по эволюционной экономике, 14–15 сентября 2007, г. Пущино, Московская область / Под редакцией В. И. Маевского и С. Г. Кирдиной. М: Институт экономики РАН.

Евстигнеев Р. Н. и *Евстигнеева Л. П.* (2007). Экономическая синергетика (Сборник). М.: ИЭ РАН.

Камко Е. В. (2012). Централизованное управление инновациями в России: институциональный анализ // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 10, № 2, с. 19–31.

Кирдина С. Г. (2001). Институциональные матрицы и развитие России (2-е изд). Новосибирск: ИЭиОПП РАН.

Кирдина С. Г. (2013). Институциональные модели финансирования реального сектора // *Журнал Новой экономической ассоциации*, № 2 (18), с. 129–157.

Кирдина С. Г. (2014). Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию. Изд. 3-е. М.; СПб.: Нестор-История.

Кирдина С. Г. (2008). Институциональная самоорганизация экономики: теория и моделирование. Научный доклад. М: Институт экономики РАН.

Кирдина С. Г. (2010). Институциональные изменения и принцип Кюри // *Экономическая наука современной России*, № 4, с. 28–62.

Кирдина С. Г. (2013а). Методологический индивидуализм и методологический институционализм // *Вопросы экономики*, № 10. с. 66–89.

Кирдина С. Г., Кузнецова А. Н. и *Сенько О. В.* (2015). Климат и институциональные матрицы // *СОЦИС*, № 9, с. 3–13.

Кирдина С. Г. и *Малков С. Ю.* (2010). Два механизма самоорганизации экономики: модельная и эмпирическая верификация. Научный доклад. М.: Институт экономики РАН.

Кирилюк И. Л., Волынский А. И., Круглова М. С., Кузнецова А. В., Рубинштейн А. А. и *Сенько О. В.* (2015). Эмпирическая проверка теории институциональных матриц методами интеллектуального анализа данных // *Компьютерные исследования и моделирование*, Т. 7, № 4, с. 923–933.

Клейнер Г. Б. (2004). Эволюция институциональных систем. М.: Наука.

Коуэлл Ф. (2011). Микроэкономика. Принципы и анализ. М.: Изд-во «Дело» АНХ.

Курц Х. и *Сальвадори Н.* (2004). Теория производства: долгосрочный анализ. М.: Финансы и статистика.

Леонтьев В. В. (1997). Межотраслевая экономика. М.: Экономика.

Лопатников Л. И. (2003). Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. М.: Дело.

Маевский В. И. (2010). Воспроизводство основного капитала и экономическая теория // *Вопросы экономики*, № 3, с. 65–85.

Маевский В. И. и *Малков С. Ю.* (2014). Перспективы макроэкономической теории воспроизводства // *Вопросы экономики*, № 4, с. 137–155.

Маевский В. И., Малков С. Ю. и *Рубинштейн А. А.* (2016). Новая теория воспроизводства капитала. М.: Нестор-История.

Макаров В. Л. (1975). Макроэкономические модели. В: Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. М.: Изд-во «Советская энциклопедия». С. 490.

Мэнкью Н. Г. (1994). Макроэкономика / Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ.

Николис П. и *Пригожин И.* (1979). Самоорганизация в неравновесных системах. М.: Мир.

Очерки по экономической синергетике. (2017). Под ред. В. И. Маевского, С. Г. Кирдиной-Чэндлер, М. А. Дерябиной М.: Институт экономики РАН.

Покидченко М. Г. (1994). Йозеф Ланг – новое имя в истории российской науки // *Вестник Российской академии наук*, Т. 64, № 3, с. 266–270.

Соколов Г. М. (2013). Институциональный дизайн земельных отношений в России в постперестроечный период // *Экономическое возрождение России*, № 1(35), с. 112–129.

Соколов Г. М. (2016). Сравнительный институциональный анализ земельной собственности в России, Индии и США // *TERRA ECONOMICUS*, № 2, с. 70–89.

Суворов П. А. (2014). Метод «Затраты-Выпуск» как инструмент макроэкономической эффективности инновационно-инвестиционных проектов: дис. ... канд. экон. наук. М. (https://www.econ.msu.ru/ext/lib/.../диссертация_Суворов.pdf)

Фуко М. (2002). Власть и знание / Фуко М. Интеллектуалы и власть: Избранные политические статьи, выступления и интервью. М.: Праксис.

Хикс Дж. Р. (1993). Стоимость и капитал. М.: Издательская группа «Прогресс».

Шумпетер Й. А. (1982). Теория экономического развития. М.: Прогресс.

Ackley, G. (1968). Macroeconomic Theory. New York: The Macmillan Co.

Adami, C. and *Hintze, A.* (2013). Evolutionary Instability of Zero Determinant Strategies Demonstrates That Winning Isn't Everything // *Nature Communications,* 4, 2193. August. (https://arxiv.org/abs/1208.2666)

Brian, A. W., Ermoliev, Yu. and *M. Kaniovski*, *Yu. M.* (1987). Path Dependent Processes and the Emergence of Macro-structure // *European Journal of Operational Research*, 30(3), 294–303.

Brian, A. W. (2015). Complexity and the Economy. Oxford: Oxford Economic Press.

Brian, A., Durlauf, S. and *Lane, D. A.* (1997). The Economy as an Evolving Complex System II. Reading, Mass.: Addison-Wesley.

Campagna, A. (1981). Macroeconomics. N. Y.: St. Martin's Press Inc.

Elsner, W., Heinrich, T. and *Schwardt, H.* (2015). The Microeconomics of Complex Economies, Amsterdam, Boston, London, New York, San Diego: Elsevier/Academic Press.

Hall, P. A. and *Soskice, D.* (2003). Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Oxford Scholarship Online

Heilbroner, R. (1970). Understanding Macroeconomics. 3rd ed. New Jersey: Englewood Cliffs.

Kirdina, S. and *Vernikov, A.* (2013). Evolution of the Banking System in the Russian Context: An Institutional Analysis // *Journal of Economic Issues*, 47(2), 475–484.

Kirdina-Chandler, S. (2017). Institutional Matrices Theory, or X-and Y-theory: A Response to F. Gregory Hayden // *Journal of Economic Issues*, 51(2), 476–485.

Loasby, B. J. (2001). Cognition, Imagination and Institutions in Demand Creation // *Journal of Evolutionary Economics*, 11, 7–21.

Mitchell, M. (2009). Complexity: A Guided Tour. Oxford: Oxford Univ. Press.

North, D. (1990). *Institutions*, *Institutional* Change and Economic Performance. New York: Cambridge University Press.

Omerod, P. (2009). Keynes, Hayek and Complexity. In: Faggini, Marissa and Thomas Lux (editors): Coping with the Complexity of Economics. P. 19–32. Milan et al.: Springer.

Press, W. and *Dyson, F. J.* (2012). Iterated Prisoners' Dilemma Contains Strategies That Dominate Any Evolutionary Opponent // *Proceedings of the National Academy of Sciences of the U.S.A.* 109, 10409–10413.

Standish, R. K. (2006). Theory of Nothing. Charleston, SC, USA: Booksurge.

Stewart, A. J. and *Plotkin, J. B.* (2012). Extortion and Cooperation in the Prisoner's Dilemma // *Proceedings of the National Academy of Sciences of the U.S.A.* 109, 10134–10135.

REFERENCES

Ackley, G. (1968). Macroeconomic Theory. New York: The Macmillan Co.

Adami, C. and *Hintze, A.* (2013). Evolutionary Instability of Zero Determinant Strategies Demonstrates That Winning Isn't Everything. *Nature Communications,* 4, 2193. August. (https://arxiv.org/abs/1208.2666)

Baumol, U. (2001). What Alfred Marshall Did Not Know: The Contribution of The XX Century to The Economic Theory. *Voprosy Ekonomiki*, 2, 73–107. (In Russian).

Berg, R. L. (1993). Genetics and Evolution. Selected works. Novosibirsk: Nauka. (In Russian).

Brian, A. W., Ermoliev, Yu. and *M. Kaniovski*, *Yu. M.* (1987). Path Dependent Processes and the Emergence of Macro-structure. *European Journal of Operational Research*, 30(3), 294–303.

Brian, A. W. (2015). Complexity and the Economy. Oxford: Oxford Economic Press.

Brian, A., Durlauf, S. and *Lane, D. A.* (1997). The Economy as an Evolving Complex System II. Reading, Mass.: Addison-Wesley.

Campagna, A. (1981). Macroeconomics. N. Y.: St. Martin's Press Inc.

Cowell, F. (2011). Microeconomics. Principles and Analysis. Moscow: "Delo" ANKH. (In Russian).

Dementiev, V. E. (2002). Theory of National Economy and Mesoeconomic Theory. *Russian Economic Journal*, 4, 71–82. (In Russian).

Dosi, J. (2012). Economic Coordination and Dynamics: Some Features of the Alternative Evolutionary Paradigm. *Voprosy Ekonomiki*, 12, 31–60. (In Russian).

Dopfer, K. (2008). Origins of Mesoeconomics. *"Evolutionary theory, Theory of Self-Reproduction and Economic Development"*. Materials of the 7th international Symposium on Evolutionary Economics, September 14–15, 2007, Pushchino, Moscow region. M: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences. (In Russian).

Elsner, W., Heinrich, T. and *Schwardt, H.* (2015). The Microeconomics of Complex Economies, Amsterdam, Boston, London, New York, San Diego: Elsevier/Academic Press.

Essays on Economic Synergetics. (2017). Ed. Maevsky V. I., Kirdina-Chandler S. G., Deryabina M. A. Moscow: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. (In Russian).

Evstigneev, R. N. and *Evstigneeva, L. P.* (2007). Economic Synergetics (Collection). Moscow: IE RAS. (In Russian).

Foucault M. (2002). Power and Knowledge. Foucault M. Intellectuals and Power: Selected Political Articles, Speeches and Interviews. Moscow: Praxis. (In Russian).

Granberg, A. G. (1997). Wasiliy Leontief: the Life and the Creative Path. In: Leontyef W.W. Moscow: Economika. (In Russian).

Hall, P. A. and *Soskice, D.* (2003). Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Oxford Scholarship Online.

Heilbroner, R. (1970). Understanding Macroeconomics. 3rd ed. New Jersey: Englewood Cliffs.

Hicks, J. R. (1993). Cost and Capital. Moscow: Publishing group "Progress" (In Russian).

Kamko, E. V. (2012). Centralized Management of Innovations in Russia: Institutional Analysis. *TERRA ECONOMICUS*, 10(2), 19–31. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2001). Institutional Matrices and the Development of Russia (2nd ed.). Novosibirsk: IEIOPP, the Russian Academy of Sciences. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2013). Institutional Models of Real Sector Financing. *Journal of the New Economic Association*, 2(18), 129–157. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2014). Institutional Matrices and the development of Russia. Introduction to the X-Y theory. Ed. 3rd. M., St. Petersburg: Nestor-History. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2008). Institutional Self-organization of the Economy: Theory and Modeling. M: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2010). Institutional Change and the Curie Principle. *Economic Science of Modern Russia*, 4, 28–62. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2013a). Methodological Individualism and Methodological Institutionalism. *Voprosy Ekonomiki*, 10, 66–89 (In Russian).

Kirdina-Chandler, S. (2017). Institutional Matrices Theory, or X-and Y-theory: A Response to F. Gregory Hayden. *Journal of Economic Issues*, 51(2), 476–485.

Kirdina, S. G., Kuznetsova, A. N. and *Senko, O. V.* (2015). Climate and Institutional Matrices. *SOCIS*, 9, 3–13. (In Russian).

Kirdina, S. G. and *Malkov, S. Yu.* (2010). Two Mechanisms of Self-organization of Economy: Model and Empirical Verification. Moscow: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences. (In Russian).

Kirdina, S. and *Vernikov, A.* (2013). Evolution of the Banking System in the Russian Context: An Institutional Analysis. *Journal of Economic Issues*, 47(2), 475–484.

Kirilyuk, I. L., Volynsky, A. I., Kruglova, M. S., Kuznetsova, A. V., Rubinshtein, A. A. and *Senko, O. V.* (2015). Empirical Verification of the Institutional Matrices Theory by Methods of Data Mining. *Computer Studies and Modeling*, 7(4), 923–933. (In Russian).

Kleiner, G. B. (2004). Evolution of Institutional Systems. Moscow: Nauka. (In Russian).

Kurtz H. and *Salvadori N.* (2004). Theory of Production: Long-term Analysis. Moscow: Finance and Statistics. (In Russian).

Leontyef, W. W. (1997). Inter-Branch Economy. Moscow: Ekonomika. (In Russian).

Loasby, B. J. (2001). Cognition, Imagination and Institutions in Demand Creation. *Journal of Evolutionary Economics*, 11, 7–21.

Lopatnikov, L. I. (2003). Economic and Mathematical Dictionary: Dictionary of Modern Economics. Moscow: Delo (In Russian).

Mayevsky, V. I. (2010). Reproduction of Fixed Capital and Economic Theory. *Voprosy Ekonomiki*, 3, 65–85. (In Russian).

Maevsky, V. I. and *Malkov, S. Yu.* (2014). Prospects of Macroeconomic Theory of Economic Reproduction. *Voprosy Ekonomiki*, 4, 137–155. (In Russian).

Maevsky, V. I., Malkov, S. Yu. and *Rubinshtein, A. A.* (2016). A New Theory of Capital Reproduction. M.: Nestor-History. (In Russian).

Makarov, V. L. (1975). Macroeconomic Models. In: Economic Encyclopedia. Political Economy. Moscow: Publishing house "Soviet Encyclopedia", 490. (In Russian).

Mankiw, N. G. (1994). Macroeconomics. Moscow: Moscow State University. (In Russian).

Mitchell, M. (2009). Complexity: A Guided Tour. Oxford: Oxford Univ. Press.

Nikolis, P. and *Prigozhin, I.* (1979). Self-organization in Non-Equilibrium Systems. Moscow: Mir. (In Russian).

North, D. (1990). *Institutions*, *Institutional* Change and Economic Performance. New York: Cambridge University Press.

Omerod, P. (2009). Keynes, Hayek and Complexity. In: Faggini, Marissa and Thomas Lux (editors): Coping with the Complexity of Economics. 19–32. Milan et al.: Springer.

Pokidchenko, M. G. (1994). Josef Lang as a New Name in the History of Russian Science. *Bulletin of the Russian Academy of Sciences*, 64(3), 266–270. (In Russian).

Press, W. and *Dyson, F. J.* (2012). Iterated Prisoners' Dilemma Contains Strategies That Dominate Any Evolutionary Opponent. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the U.S.A.* 109, 10409–10413.

Schumpeter, J. A. (1982). The Theory of Economic Development. Moscow: Progress (In Russian).

Sokolov, G. M. (2013). Institutional Design of Land Relations in Russia in the Post-Perestroika Period. *Economic Revival of Russia*, 1(35), 112-129. (In Russian).

Sokolov, G. M. (2016). Comparative Institutional Analysis of Land Ownership in Russia, India and the US. *TERRA ECONOMICUS*, 2, 70–89. (In Russian).

Standish, R. K. (2006). Theory of Nothing. Charleston, SC, USA: Booksurge.

Stewart, A. J. and *Plotkin, J. B.* (2012). Extortion and Cooperation in the Prisoner's Dilemma. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the U.S.A.* 109, 10134–10135.

Suvorov, P. A. (2014). The "Input-Output" Method as an Instrument of Macroeconomic Efficiency of Innovation and Investment Projects. Moscow. (https://www.econ.msu.ru/ext/lib/.../disertation_Svorov.pdf) (In Russian).

Vernikov, A. V. and *Kirdina, S. G.* (2010). Banking Evolution in the X- and Y-Economies. Evolutionary Economics and Finance: Innovation, Competition, Economic Growth. Materials of the VIII International Symposium on Evolutionary Economics, Pushchino, Moscow Region, Russia, September 17–19, 2009. / Edited by V.I. Maevsky and S.G. Kirdina. Moscow: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, 246–280. (In Russian).

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2076-6297.2017.9.3.024-035*

МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ В АНГЛОЯЗЫЧНОЙ НАУЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЕ[1]

КРУГЛОВА МАРИЯ СЕМЕНОВНА

младший научный сотрудник,
Центр эволюционной экономики Института экономики РАН,
г. Москва,
e-mail: mashakruglova999@gmail.com

Уже много лет неоклассическая экономическая теория мейнстрима оперирует с бинарной моделью экономической иерархии, в которой выделяются макро- и микроуровни. Однако все чаще экономисты говорят о выделении промежуточного уровня экономической иерархии – мезоуровня. Он понимается как определенное пространство перехода правил взаимодействия между отдельными экономическими индивидами в формирующиеся полноценные экономические механизмы и институты, или как «промежуточное звено между индивидуальными акторами и организациями на микроуровне и системами социальных и транссоциальных акторов на макроуровне» (Scott, 2008, p. 191). К настоящему времени мезоэкономическая теория до сих пор не нашла широкого признания в научной экономической среде, хотя у нее уже есть свои сторонники. В представленной статье мы проанализируем основные англоязычные работы, посвященные мезоэкономическим исследованиям, а также покажем ключевые направления их развития. Наибольшее распространение мезоэкономические исследования получили среди представителей институциональной и эволюционной экономики. Именно для этих групп экономистов мезоуровень все более становится необходимым объектом исследования. В рамках предлагаемой статьи мы дадим краткий анализ теоретических работ, посвященных мезоэкономическим исследованиям.

Ключевые слова: *мезоуровень, мезоэкономика, мезоуровень экономического анализа, экономический мейнстрим, гетеродоксальная экономическая теория, институты.*

MESOECONOMIC THEORY IN ENGLISH-SCIENTIFIC LITERATURE

MARIA S. KRUGLOVA,

junior researcher,
Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow,
e-mail: mashakruglova999@gmail.com

The mainstream neoclassical economic theory assumes a binary model of levels of the economic hierarchy: macro and microeconomic levels. However, the idea of distinguishing the intermediate level of the economic hierarchy, the mesolevel, understood as a certain space for the transition of rules of interaction between individual economic individuals

[1] Исследование выполнено в рамках государственного задания по теме «Феномен мезоуровня в экономическом анализе: новые теории и их практическое применение».

© Круглова М. С., 2017

to the formation of full-fledged economic institutions and as an "intermediate link between individual actors and organizations at the micro level and systems of social and transsocial actors at the macrolevel" (Scott, 2008, p. 191). Despite a relatively long-standing origin, mesoeconomic theory has not yet been widely recognized in the scientific economic environment, but it has its supporters. Representatives of economic doctrines readily turn to the mesolevel of research, among them, first of all, are the supporters of evolutionary and institutional economic theories. In this paper, we aimed to analyze the main English language work on mesoeconomic research, and also show the key directions applying in mesoeconomic theory in economic research, the main ones of which seem to be institutional and evolutionary economic theories, since it is the mesolevel that can become a necessary object of research for supporters of both economic theories. Exactly for these groups of economists mesolevel is increasingly becoming a necessary study object. Within the framework of the proposed article, we will give a brief analysis of theoretical papers devoted to mesoeconomic research.

Keywords: *mesolevel, mesoeconomics, mesolevel of analysis, economic mainstream, heterodox economic theory, institutions.*

JEL: *B15, B25.*

Мезоуровень: от бинарной к тринарной модели экономической иерархии

Бинарная модель рассмотрения иерархической структуры экономики с выделением микро- и макроуровней привычна как для экономистов, так и для массового сознания. Однако все чаще в научной литературе можно встретить обоснование необходимости выделения третьего, промежуточного между микро- и макроуровнями, – мезоуровня. Если для экономической теории неоклассического синтеза объектом исследования на микроуровне является поведение отдельных экономических агентов – продавцов и покупателей, реагирующих на формирующиеся ценовые сигналы, а на макроуровне – целые экономики, то мезоэкономическая парадигма предполагает выделение промежуточного между микро- и макроуровнями пространства экономических институтов и механизмов, формирование и изменение которых не зависят от ценовых сигналов и кривых спроса и предложения, а их эффект не влияет напрямую на такие макроэкономические показатели, как инфляция или динамика ВВП. Выделение и изучение мезоуровня важно, прежде всего, для понимания механизмов функционирования экономики.

Необходимость выделения мезоуровня как нового предмета исследований в экономической теории не безусловна, однако она может быть объяснена посредством констатации разнообразных структурных подвижек, протекающих на фоне процессов глобализации: традиционное понимание макроуровня определяет его как национальный (государственный) уровень формальной организации государственных институтов. Развитие же формальных и неформальных надындивидуальных институтов, инструментально не наблюдаемое в рамках «микро–макро» парадигмы, побуждает к концептуализации мезоуровня как отдельного уровня социально-экономической иерархии (см., например, *Hodgson, 2000; Ayres* and *Martinás, 2005*). «В целом, эволюционная и институциональная теории, моделирование, кластеры, сетевые структуры и всевозможные групповые объединения могут потребовать своего собственного теоретического пространства – мезо» (*Chen, 2008, p. 121*).

Первое найденное нами упоминание *мезоуровня* как одного из уровней экономической иерархии датируется 1962 годом: в работе Карла А. Виттфогеля термин «mesoeconomic» используется для описания регионального уровня управления (*Wittfogel, 1962*). Иное понимание мезоуровня мы находим в работе Артура Коула,

который в 1968 г. выпустил работу под названием «Мезоэкономика: выводы из теории предпринимательства. Исследования в области истории предпринимательства», в которой он анализировал феномен «бизнес-системы», развивающейся в пространстве между микро- и макроэкономикой, между компаниями-производителями и экономическими агрегатами, такими как промышленные сектора. Это пространство между ними он и определил как мезоэкономику (*Cole, 1968, pp. 11–16*). По словам одного из рецензентов ««Мезоэкономика…» Коула шокировала читателя» (*Hughes, 1983, p. 140*), ведь «Коул несколько саркастически отнесся к идее Шумпетера о предпринимательстве как о движущей силе и поставил задачу разработки новой теории экономического роста» (*Hughes, 1983, p. 140*), которая так и не была принята его современниками.

В 1980-ых гг. к анализу мезоуровня обратился сингапурский исследователь Йоу-Кванг Нг (*Yew-Kwang Ng*), выпустивший в 1982 г. (*Ng, 1982*) статью, а в 1986 г. – монографию «Мезоэкономика: микро- и макроанализ» (*Ng, 1986*). В них он предпринял попытку неоклассического синтеза исследований микро- и макроуровней, предложив утвердить новое для экономической науки понятие мезоуровня.

В своей монографии Нг представляет метод микро- и макроэкономического анализа с элементами теории общего равновесия без идеальной конкуренции, демонстрируя его работу на примере изучения деятельности конкретной фирмы с учетом влияния макропеременных, таких как уровень цен, совокупный доход и взаимодействие с остальной экономикой. Результат синтеза методов макро- и микроанализа Нг называет «мезоэкономикой», методология которой обеспечивает получение сравнительно-статистических выводов, в том числе подтверждающих кейнсианские и монетаристские теории о влиянии изменения номинального совокупного спроса как особого случая (*Ng, 1986, p. 4*). Основу книги составляют математические модели, применяемые в контексте мезоэкономического анализа. Они основываются на микроэкономических основаниях, но заимствуют и элементы макроэкономики. При этом Нг активно обращается к методологии исследований межотраслевого баланса и так же, как и В. Леонтьев, оперирует средними, а не предельными ценами (*Ng, 1986, pp. 4–5*).

Параллельно с Нг к мезоэкономическим исследованиям обратился английский экономист и политик Стюарт Холланд (*Stuart Holland*), издавший в 1987 г. монографию «Рыночная экономика. От микро к мезоэкономике» (*Holland, 1987*). В ней он обозначил новую тенденцию развития современной рыночной экономики, при которой олигополистическая конкуренция и сетевые формы промышленной координации играют все более важную роль, осмысление чего требует перехода от микро- к мезопарадигме в экономических исследованиях (*Ozawa, 1999*).

Интересную трактовку идея мезоуровня получила также в исследованиях Френсиса Стюарта (*Frances Stewart*), обозначившего понятием «мезо» уровень анализа между экономикой страны в целом и уровнем отдельных лиц, компаний и домохозяйств, выделение которого необходимо прежде всего для того, чтобы понять механизмы влияния макроэкономических решений на агентов микроуровня. Согласно его концепции, стратегии на мезоуровне характеризуют глубину воздействия макростратегий, определяя, например, какие имущественные и гендерные группы и отрасли несут основную тяжесть проводимых на макроуровне реформ (*Stewart, 1992, p. 37; Rodgers* and *Cooley, 1999, p. 1401*).

Концепция Стюарта оказала значительное влияние на исследования в области социоэкономики. Как писал признанный классик социоэкономики и коммунитаристики Амитай Этциони, неоклассической экономической теории свойственна позиция методологического индивидуализма, в то время как мезоуровень анализа способствует изучению процесса интерсубъективности, включающего в себя пересечение индивидуальных решений отдельных агентов и решений властных структур (*Etzioni, 1988*). Понимание того, что акторы не являются неизменной константой социальной

и экономической реальностей, «винтиками в системе», а, напротив, творческой силой, воздействующей на становление структур и институтов (*Schettgen, 2007*), расширяет границы возможностей социоэкономических исследований, выводя представления исследователей об экономических агентах за рамки неоклассической парадигмы, где их действия определяются априорными положениями максимизации полезности. В свою очередь поле вероятного социального действия экономических агентов определяется пределами мезоуровня.

Однако, несмотря на то, что мезоэкономической идее уже больше полувека, широкого распространения она по-прежнему не получила. Так, например, в базе данных Google Scholar (по состоянию на 14 июля 2017 г.) мы находим 2 310 результатов по запросу «mesoeconomics» (для сравнения: количество результатов по запросу «microeconomics» и «macroeconomics» в этой базе данных составило примерно 530 000 и 900 000 соответственно). В специализированной базе данных экономических исследований RePec обнаружено 17 результатов на запрос «mesoeconomics», 24 на запрос «mesolevel» и 1 197 на «meso» (просмотр от 14 июля 2017). Вместе с тем визуализация показателей роста публикаций, посвященных мезоэкономическим исследованиям, дает обнадеживающие результаты. Так, например, на рис. 1 представлен результат сопоставления ежегодных показателей количества статей, найденных в базе данных Google Scholar по запросам «mesoeconomics», «microeconomics» и «macroeconomics», начиная с 1981 г. (ранее статьи по «mesoeconomics» обнаруживаются не в каждом году). В связи с тем, что значения по запросам «microeconomics» и «macroeconomics» многократно больше, чем по запросу «mesoeconomics», для визуализации данных на одной плоскости мы прибегли к логарифмической шкале.

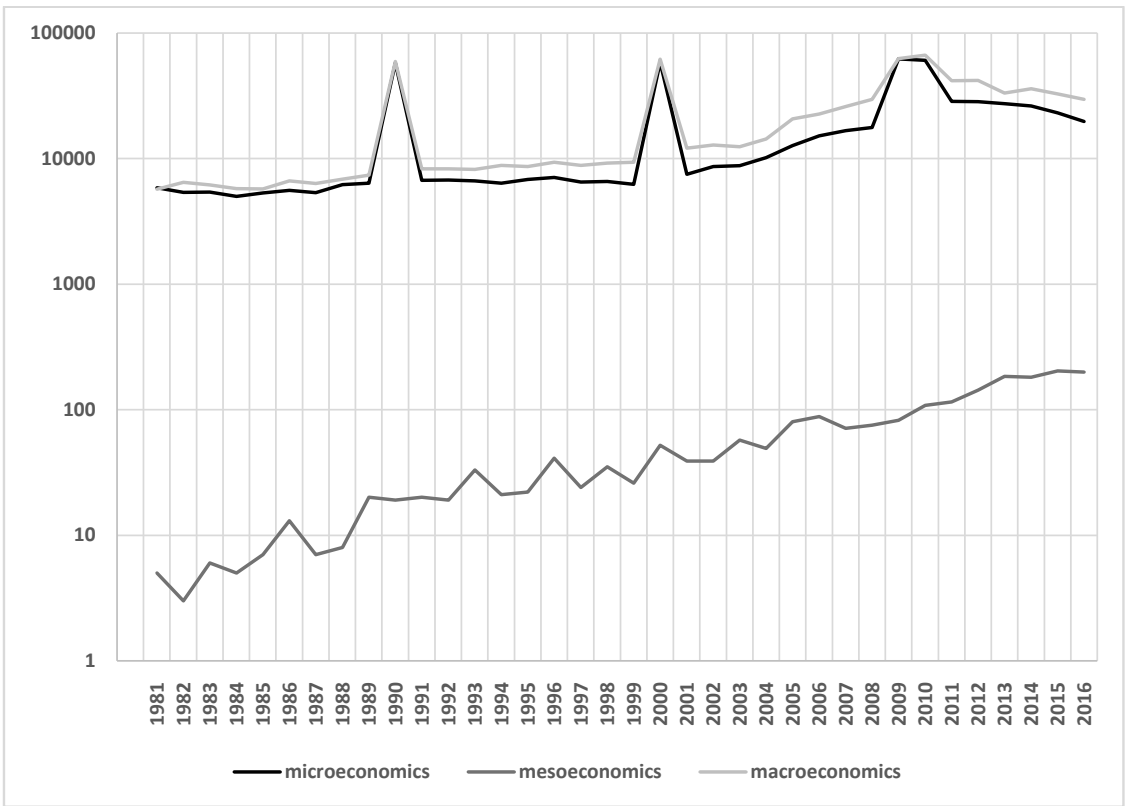

Рис. 1. *Логарифмический график темпа роста публикационной активности по запросам «microeconomics», «macroeconomics» и «mesoeconomics», по материалам Google Scholar, 1981–2017.*

В результате на полученном графике мы видим более интенсивный рост публикационной активности в сфере мезоэкономических исследований в сравнении с микро- и макро- «мейнстримными» исследованиями. Если для микро- и макро-исследований ежегодные темпы роста публикационной активности в среднем за указанные 35 лет составили 3,5 и 4,82% соответственно, то средний темп роста для «mesoeconomics» составил 11%.

Рост популярности исследований мезоуровня демонстрирует увеличение числа работ на эту тему в одном из известных «немэйнстримовских» зарубежных изданий *Journal of Institutional Economics*, созданном в 2005 г. (рис. 2).

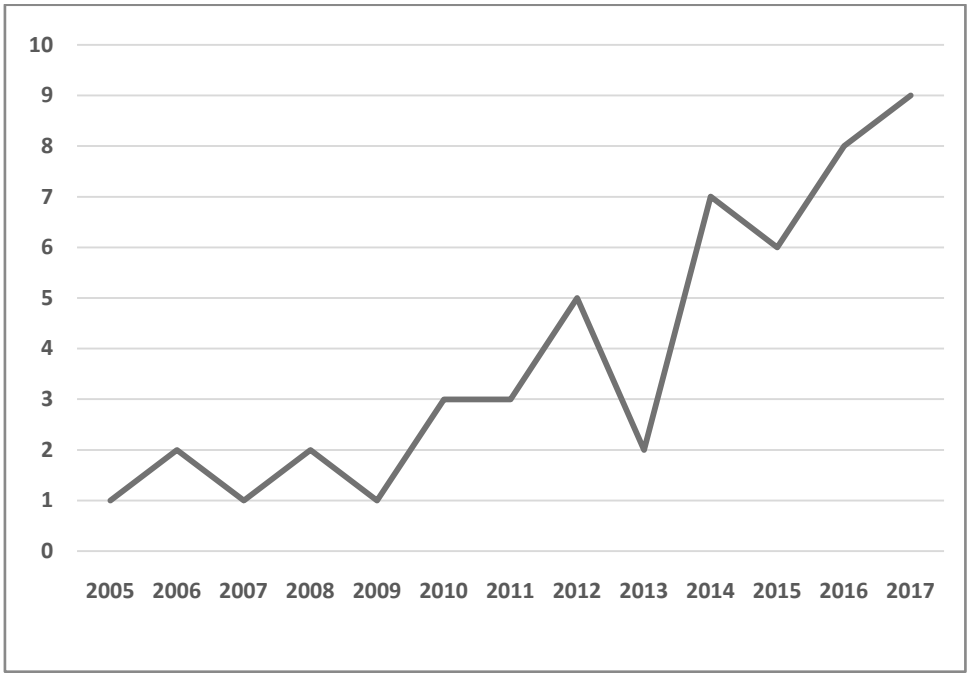

Рис. 2. *Число статей, посвященных анализу мезоуровня в экономике, Journal of Institutional Economics, 2005–2017, на 5 июля 2017 г.*

Можно видеть, что после кризиса 2008 г. число публикаций, посвященных мезоуровню, возросло в разы, и эта динамика имеет поступательный характер – только за первое полугодие нынешнего года их число уже достигло 9, при среднем уровне в 1,5 до 2008 г.

Таким образом, мы видим, что в целом, при сравнительно невысоком уровне числа публикаций, тема мезоуровня в экономике имеет значительные перспективы, уже сейчас демонстрируя тенденцию роста интереса исследователей к себе. Особое внимание к мезоэкономическим исследованиям проявляют экономисты за пределами неоклассическогого мейнстрима: «современный этап характеризуется большей готовностью гетеродоксальных направлений фокусироваться на мезоуровнях анализа» (*Dopfer, 2012, p. 142*). Среди гетеродоксальных направлений, приверженцы которых активно используют мезоэкономический инструментарий, можно выделить эволюционное направление, близкое к неошумпетерианской школе, и институциональное направление. Несмотря на определенные различия в теоретических основаниях и применяемой методологии, понимание мезоуровня представителями обоих течений является довольно близким: речь идет о пространстве формирования акторами экономической деятельности единых правил взаимодействий, восходящих в ходе коэволюции до уровня институтов. Ниже мы рассмотрим неошумпетерианскую

трактовку мезоуровня, берущую свое начало в теории Шумпетера о предпринимателе как источнике инноваций, а затем неоинституционалистское и эволюционистское понимания мезоуровня в экономике.

Мезоуровень и неошумпетерианцы

Один из основных англоязычных авторов, работающих в сфере мезоэкономических исследований, австрийский ученый Курт Допфер находит истоки мезоэкономической теории в работах классика экономической мысли Йозефа А. Шумпетера (*Schumpeter, 1954*). Отталкиваясь от представления о невозможности установления прямой причинно-следственной связи между макро- и микроуровнями, Допфер утверждает необходимость выделения мезоуровня, который он (и вместе с ним ряд других представителей неошумпетерианской школы) рассматривает в качестве определенной онтологической категории, пространства, в коем происходит формирование, принятие и распространение социальных норм и институтов, последние из которых рассматриваются как феномен мезоуровня (*Dopfer at al, 2004*).

Механизм зарождения, установления и распространения норм Допфер раскрывает, используя концепцию Шумпетера о предпринимателях, функция которых заключается в том, что они выступают постоянным источником и распространителем инноваций. Действующий на микроуровне агент – предприниматель – вырабатывает и внедряет на своем уровне инновационное решение, имитаторы заимствуют его, выводя решение на мезоуровень, где рожденное на микроуровне решение одного предпринимателя становится нормой и толкает экономическое развитие «изнутри» (*Dopfer, 2012, p. 144*).

Согласно мнению Допфера, именно Шумпетер проложил путь к созданию тринарной микро–мезо–макро системы экономической иерархии, центральным элементом которой является *мезоуровень* (хотя сам Шумпетер и не использовал этот термин). Его существенной характеристикой является бимодальность, означающая, что одна идея (общее правило, или generic rule) может быть физически актуализирована многими агентами (популяцией). На мезоуровне разворачивается процесс перехода одного частного правила к правилу общему, трансформирующему привычный порядок взаимодействий как отдельных агентов микроуровня, так и взаимодействий между макро- и микроуровнями (*Elsner* and *Heinrich, 2009, p. 844*). На базе этих представлений, включающих в себя «микро–мезо–макро» проекции, исследователи развивают соответствующую методологию эволюционной экономики. Эта методология основана на соединении агентного моделирования, эконометрики, исторического анализа и анализа кейсов (ситуаций). Аналитическая концепция «мезообъектов» (units) подразумевает наличие некоего общего правила и групповой популяции его носителей. Макросистема состоит из мезообъектов, а ее изучение предполагает исследование изменений мезоструктуры. Микроэкономический же анализ предполагает изучение поведения индивидуальных носителей правил (rule carriers) и их локальных операций. Согласно такому подходу, экономическое развитие есть результат появления, адаптации, распространения и институционализации мезоправил на микро- и макроуровнях. (*Dopfer, Foster* and *Potts, 2004*).

Однако дальнейшее развитие теоретических исследований мезоуровня экономики в среде гетеродоксальных экономистов наталкивается на критику, причем не извне, а со стороны коллег-эволюционистов. Об этом свидетельствует полемика, развернувшаяся на страницах журнала Journal of Institutional Economics, которую мы полагаем полезным осветить в данной статье.

В 2008 г. К. Допфер и Д. Поттс издали совместную книгу «The General Theory of Economic Evolution» (Общая теория экономической эволюции) (*Dopfer* and *Potts, 2008*). Это работа явилась первым обобщающим трудом в области эволюционной экономики, опирающимся на тринарную модель микро–мезо–макро. Ее авторы представили общую

интегрированную структуру для определения правил функционирования и развития экономической системы с точки зрения эволюционного подхода, рассмотрев механизмы координации экономических систем, а также причины их изменений и создаваемые этими изменениями эффекты. Анализируя факторы долгосрочного экономического роста, Допфер и Поттс вводят термин «мезо», фокусируя тем самым внимание на анализе структуры экономических систем и их эволюции.

Однако в 2009 г. вышла критическая статья Й. Рунде (*Runde, 2009*), в которой автор подверг резкой критике понятие «мезо», используемое в работе Допфера и Поттса. Рунде поставил под сомнение обоснованность сведения понятия «общих правил» (generic rules) и «meso» в одну концепцию, в рамках которой мезоуровень представлен как пространство формирования правил и действия их носителей (об этом в: *Dopfer* and *Potts, 2008, pp. 102–103*). В следующем, 2010 г., К. Допфер и Д. Поттс ответили на критику Рунде, пояснив смысл понятия «мезоуровень»: «Мы считаем, что мезоуровень – это элементарная теоретическая единица, частью которой являются акторы микроуровня. Поскольку сама элементарная теоретическая единица не является ни микро, ни (как единая совокупность) макро (вся экономика), мы называем это мезо. Следовательно, мезо-единица представляет собой не столько промежуточную позицию в количественном масштабе, сколько теоретическую концепцию для разработки и интеграции систем микро и макро» (*Dopfer* and *Potts, 2010, p. 407*), а «общий (универсальный, или generic) уровень – это правила, носители и актуализация правил; он является сердцем нашего анализа. Операционный уровень относится к экономическим операциям, таким как транзакции и производство, которые выполняются на основе данных правил» (*Dopfer* and *Potts, 2008, p. 409*).

На сегодняшний день полемика вокруг понятия мезоуровня в неошумпетерианской школе эволюционной экономики не закончена. На наш взгляд, сам факт развернувшейся дискуссии демонстрирует, что, с одной стороны, проблема выделения мезоуровня является актуальной теоретической задачей, с другой же стороны, позволяет зафиксировать различия в понимании мезоуровня.

Институционализм: мезо-институты

Важное преломление мезоэкономическая теория обнаруживает в исследованиях, проводимых в рамках институциональной экономической парадигмы, например, в работах французского экономиста Клода Менара. Согласно его идеям, мезо-институты отличаются от организационных механизмов-договоренностей в отношении типа правил, которым они следуют. Первые, а именно мезо-институты, получают свою легитимность от государственных институтов, которые реализуют свою функцию с помощью общих правил, например, когда вводится закон о дерегулировании телекоммуникационной отрасли или создании энергетических рынков. В этом случае мезо-институты действуют как посредники, отвечающие за выполнение общих правил посредством их перевода в конкретные рекомендации и предоставление обратной связи от операторов, имеющих дело с этими правилами. Напротив, организационные механизмы-договоренности представляют собой внутренние правила, кодексы, конвенции, которые определяют содержание управления (например, внутреннюю структуру фирмы), но они по-прежнему подчиняются конкретным правилам, созданным мезо-институтами, и основываются на общих правилах, определяющих их существование и обязанности (например, публичные бюро, определяющие фискальный режим). Успешность реализации посреднических функций мезо-институтов зависит от их способности создавать эффективные руководящие принципы, а также от принятия правил игры акторами. Это зависит от множества факторов, в том числе этнических, культурных и религиозных, определяющих тип поведения (адаптивный или стратегический). Важна также и способность мезо-институтов отслеживать движения различных организационных

механизмов (например, рынков, структуры межфирменных отношений и т. д.). Для этого они должны быть достаточно гибкими, чтобы адаптироваться к изменяющимся условиям и трансформациям в исходных позициях экономических акторов, участвующих в процессе и одновременно зависящих от принятых соглашений и вырабатываемых правил (*Menard, 2014, p. 577*).

Мезо-институты могут быть как формальными, например, регулирующими органами, так и неформальными. Менар рассматривает это на примере органов Евросоюза, регулирующих телекоммуникационную сферу: официальные регулирующие органы являются формальными институтами, но государственные регулирующие органы европейских стран проводят регулярные встречи для обмена информацией и координации действий. Несмотря на отсутствие регламентирующей правовой основы, площадка, на которой происходит координация действий и принятие совместных решений, становится неформальным институтом. Помимо этого, Менар выделяет также мезо-институты, чьи функции непосредственно связанны с деятельностью регулирующих органов: суды, в том числе и арбитражные, государственные органы, отвечающие за мониторинг конкретных отдельных структур, государственные регуляторы, – все многообразие форм и институций обобщается посредством выделения общего функционального назначения, которое с точки зрения институционалиста Менара сводится к посредничеству между правилами, сформулированными на макроуровне, и организационными механизмами и авторами, на регулирование деятельности которых направлены макроправила. Выражаясь юридическим языком, Менар говорит о наличии структур, отвечающих не за принятие законов, но за правоприменительную практику, которая складывается из совокупности макроимпульсов (законов) и реакции на них агентов, действующих на микроуровне. Исследование этих мезоструктур позволяет понять различия реальной жизненной практики между странами при условии наличия одинаковых декларируемых правил и установок. Утверждая наличие мезо-институтов, Менар отмечает, что именно эти промежуточные механизмы, вероятно, играют решающую роль в распределении прав и определении трансакционных издержек (*Menard, 2014, pp. 577–580*).

Мезоуровень в теории игр: эволюция и институты

Эволюционная институциональная экономическая теория понимает экономику как результат сложного процесса становления «эмерджентной структуры», в том числе процесса институционализации правил. Понимание мезоуровня как пространства формирования правил и институтов, происходящего, согласно трактовке концепции Шумпетера К. Допфером, в результате распространения и закрепления правил, выработанных агентами микроуровня и перехода этих правил в качественно новое состояние, т. е. их институционализация, предопределяют интерес эволюционистов к мезоэкономической теории. Необходимый инструментарий работающим в этой области исследователям предлагает теория игр. В работах англоязычных авторов, посвященных мезоэкономической проблематике, обращение к теории игр в различных ее прочтениях чрезвычайно популярно, так как она удобна для изучения сложных механизмов взаимодействий между агентами с учетом противоречий между интересами и ожиданиями каждого, цель которых – поиск решения, удовлетворяющего всех акторов.

Одним из пионеров в области применения теории игр в контексте мезоэкономической теории является немецкий экономист Волфрам Элснер, трактующий «мезо» как пространство эволюции институтов кооперации. В своих работах он развивает подход Р. Аксельрода в части использования повторяющейся «дилеммы заключенного» для рационального объяснения логики коллективного действия. Классическая фабула «дилеммы заключенного» широко известна: двое преступников задержаны в одно и то же время на схожих преступлениях и есть основания предполагать, что они действовали по сговору. Изолировав преступников друг от друга, полиция предлагает им одну и ту

же сделку: если первый (преступник А) свидетельствует против второго (преступник Б), а Б хранит молчание, то А освобождается из-под стражи, а Б получает максимальный срок – 10 лет. Если оба молчат, то каждый получает по полгода тюрьмы, если оба свидетельствуют друг против друга, каждый получает по два года. Перед каждым стоит выбор между молчанием и свидетельством против другого, однако никто не знает, что сделает другой. В более же простом виде теорема формулируется следующим образом: два человека встречаются и обмениваются закрытыми сумками, одна из которых содержит деньги, другая – товар. Очевидно, что у каждого из участников есть возможность обмануть партнера, дав ему пустую сумку, при этом каждый из них понимает, что процедура проверки сумки приведет к образованию лишних нежелательных трансакционных издержек. Заинтересованность в повторяемости действия обмена сумками со стороны обоих участников, предполагает формирование устоявшихся институтов и правил, позволяющих действовать на взаимном доверии, не неся лишних издержек. Исходя из этого, Элснер предполагает, что наиболее приемлемым для экономических систем способом решения проблемы является создание устоявшихся правил и институтов (*Elsner, 2009*). В статье 2010 г. Элснер и Хайнрих (*Elsner* and *Heinrich, 2010*) рассматривают процесс возникновения социального института сотрудничества, объясняя его посредством рассмотрения «дилеммы заключенного». Действующие в условиях неопределенности и недостатка информации агенты в процессе экономической деятельности формируют взаимоприемлемые правила взаимодействий и координации, которые становятся институтами, формирующими мезопространство.

Мезоуровень понимается В. Элснером как тот уровень экономической иерархии, на котором протекают наблюдаемые процессы социальной и экономической эволюции, результатом же их становится появление новых институтов (*Elsner, 2007*). Эндогенный процесс формирования правил и возникновения групп их носителей на мезоуровне есть следствие попытки коллективного преодоления экономическими агентами условий неопределенности с целью экономической координации и минимизации потерь (*Elsner, 2009; Elsner* and *Heinrich, 2009*). Группы носителей возникших правил в процессе коэволюции сложных систем возводят эти правила в новое институциональное качество в условиях, когда выработанные правила переносятся с уровня микро- и мезо-взаимодействий на уровень макроэкономического пространства (*Elsner* and *Schwardt, 2014, p. 107*).

В схожем ключе работает и ряд других специалистов. Проводя связь между инструментарием теории игр и эволюционно-институциональной теорией, они обнаруживают эффект появления в процессах эволюции и коэволюции сложных эмерджентных структур (*Dosi* and *Winter, 2000; Ostrom, 2007*). Кроме того, представителями эволюционно-институциональной теории разработаны групповые и сетевые концепции институционального развития (*Hodgson, 2000; Davis, 2007, 2008*), в рамках которых утверждается, что неформальные институты эффективны и имеют значение для небольших групп заинтересованных акторов, появляющихся на мезоуровне (например, *Van Stavere, 2001; Elsner, 2000*; см. снова *Dopfer at al, 2004*). Координируемые посредством действия неформальных институтов системы мезоуровня обладают способностью к расширенному внедрению инновационных решений и, в итоге, способностью к высокой экономической эффективности совместной деятельности (*Henrich et al, 2004*).

Однако стоит отметить, что не все институционалисты согласны с оправданностью применения теории игр в институциональных исследованиях. Как отмечает классик институционализма Д. Норт, «существует глубокая пропасть между сравнительно ясными, точными и простыми решениями теории игр и тем сложным и неточным способом, которым наощупь двигаются индивиды, чтобы установить взаимодействие с другими людьми» (*North, 1990, pp. 19–20*).

Отталкиваясь от понимания ограниченности сферы применения теории игр для понимания эволюционных механизмов появления институтов, ряд исследователей для анализа эволюции социально-экономических систем на мезоуровне предлагает использование методов агентного моделирования (*Nelson* and *Winter, 2002*) или моделирования многоагентных систем (*Axelrod, 2005*). В схожем направлении работает Дж. Ходжсон (G. Hodgson), активно применяющий инструментарий мультиагентных систем и социальных симуляций для демонстрации механизмов появления систем договоренностей или конвенций (emergence of conventions) (*Hodgson* and *Knudsen, 2004*), образующих мезоуровень экономики.

Заключение и выводы

Необходимо признать, что мезоэкономическая теория в ее сегодняшнем виде еще далека от широкого признания научным экономическим сообществом. Однако все возрастающая активность экономистов в исследовании мезоуровня предопределена множеством факторов: с одной стороны, традиционная неоклассическая иерархия микро-макроуровней сокращает предметное поле для сторонников, например, институционализма, ведь проследить формирование институтов сложно как на микро-, так и на макроуровнях. С другой стороны, именно мезоуровень представляется тем пространством, где эти институты, выходя из правил, рожденных в процессе взаимодействия между акторами, формируются в качестве устойчивых связующих структур внутри макроэкономической системы.

Анализ англоязычной литературы, посвященной мезоэкономической теории, показывает, что, несмотря на широту взглядов и разброс трактовок понятия мезоуровня, а также продолжающиеся дискуссии, уже можно очертить общие контуры его понимания. Мезоуровень есть поле взаимодействия агентов микроуровня, в процессе которого формируются некие общие правила взаимодействий, призванные минимизировать возможные издержки в ситуации неопределенности. Будучи поддержаны группами носителей правил, они постепенно становятся неформальными, а затем и формальными институтами. Разница же между представителями разных экономических течений, как представляется, состоит прежде всего в различном понимании механизмов возникновения и закрепления правил. Если неошумпетерианцы в лице К. Допфера, следуя во многом неоклассической парадигме, говорят о творческой потенции отельных акторов (предпринимателей по Шумпетеру), чья инновационная идея, будучи частной инициативой, подхватывается другими агентами и становится общим правилом групп носителей этого правила, то сторонники эволюционно-институциональной теории минимизируют представления о творческой инициативе отдельных акторов. Опираясь на теорию игр, такие исследователи как, например, В. Элснер, говорят о том, что правила, впоследствии становящиеся институтами, есть результат сложных процессов коэволюции экономических систем. Правила формируются в ходе эмерджентных процессов, коллективных попыток экономических агентов минимизировать последствия неопределенности при взаимодействиях друг с другом, результатом чего становится выработка взаимоприемлемых правил, становящихся в пределах пространства мезоуровня институтами.

Другими словами, несмотря на различия в понимании источников формирования правил (частной инициативы отдельных акторов или результата сложных коллективных процессов,) общим является то, что становление институтов происходит в результате деятельности агентов микроуровня. Представляется, что более широкое применение методов моделирования мультиагентных систем, привлечение наработок сетевого анализа и дальнейшей развитие институциональной и эволюционной теорий повлияют и на дальнейшее развитие мезоэкономической теории.

REFERENCES

Axelrod, R. (2005). Agent-based Modeling as Bridge Between Disciplines. *Agent-Based Computational Economics. North-Holland.*

Ayres, R. U. and *Martinas, K.* (2005). *In: Elgar, E. (Ed.)* On the Reappraisal of Microeconomics. *Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.*

Chen, P. (2008). Equilibrium illusion economic complexity and evolutionary foundation in economic analysis. *Evolutionary and Institutional Economics Review,* 5(1), 81–127.

Cole, A. H. (1968). Meso-economics: a contribution from entrepreneurial history. *Explorations in Entrepreneurial History*, *New York,* 6.1 (Fall 1968), 3–33.

Davis, J. B. (2007). Complexity theory's network conception of the individual. In: Giacomin, A., Marcuzzo, M.C. (Eds.), Money and Markets. A Doctrinal Approach. *Routledge, Abingdon, UK, New York, USA,* 30–47.

Davis, J. B. (2008). Complex individuals: the individual in non-euclidian space. *In: Hanappi, G., Elsner,W. (Eds.). Advances in Evolutionary Institutional Economics: Evolutionary Mechanisms, Non-Knowledge, and Strategy. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.*

Dopfer, K., Foster J. and *Potts J.* (2004). Micro–meso–macro. *Journal of Evolutionary Economics,* 14(3), 263–279.

Dopfer, K. and *Potts, J.* (2008). The General Theory of Economic Evolution. *London: Routledge.*

Dopfer, K. and *Potts, J.* (2010). *Why evolutionary realism underpins evolutionary economic analysis and theory: A reply to Runde's critique. Journal of Institutional Economics* (2010), 6:3. 401–413.

Dopfer, K. (2012). The origins of meso economics. Schumpeter's legacy and beyond. *Journal of Evolutionary Economics,* January 2012, 22(1), 133–160.

Dosi, G. and *Winter, S.G.* (2000). Interpreting economic change: evolution, structures, and games. *LEM Working Paper Series 2000/08, Pisa, Italy.*

Elsner, W. (2000). An industrial policy agenda 2000 and beyond—experience, theory and policy. *In: Elsner W, Groenewegen J. (eds) Industrial policies after 2000.* Kluwer, Boston, pp. 411–486.

Elsner, W. (2007). Why Meso? On „Aggregation" and „Emergence", and Why and How the Meso Level is Essential in Social Economics. *Forum for Social Economics.* April 2007, 36(1), 1–16.

Elsner, W. (2009). The process and a simple logic of 'meso'. Emergence and the co-evolution of institutions and group size. *Journal of Evolutionary Economics.* June 2010, 20(3), 445–477.

Elsner, W. and *Heinrich, T.* (2009). A simple theory of 'meso'. On the co-evolution of institutions and platform size – With an application to varieties of capitalism and 'medium-sized' countries. *The Journal of Socio-Economics,* 38, 843–858.

Elsner, W. and *Heinrich, T.* (2010). Towards 'Meso'-Economics. On the Co-Evolution of Institutionalized Coordination, 'Platform' Size, and Performance.

Elsner, W. and *Schwardt, H.* (2014). Trust and arena size: expectations, institutions, and general trust, and critical population and group sizes. *Journal of Institutional Economics* (2014), 10:1, 107–134.

Etzioni, A. (1988). Normative-affective factors toward a new decision-making model. *Journal of Economic Psychology 9 (1988) North-Holland, Harvard University, Cambridge, USA,* 25–150.

Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E. and *Gintis, H.* (2004). Foundations of Human Sociality. Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies. *Oxford University Press, Oxford.*

Hughes, J. T. R. (1983). Arthur Cole and Entrepreneurial History. Business and Economic History, Second series, 12 (1983), pp. 133–144.

Hodgson, G. M. (2000). From micro to macro: the concept of emergence and the role of institutions. *In: Burlamaqui, L., et al. (Eds.), Institutions and the Role of the State. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA,* pp. 103–126.

Hodgson, G. and *Knudsen, I.* (2004). The Complex Evolution of a Simple Traffic Convention: the Functions and Implications of Habit. *Journal of Economic Behavior & Organization,* 54, 1.

Holland, S. (1987). The Market Economy: From Micro to Mesoeconomics. *St. Martin's Press, Weidenfeld and Nicholson, London.*

Ménard, *C.* (2014). Embedding organizational arrangements: towards a general model. *Journal of Institutional Economics*, 10:4, 567–589.

Nelson, R. and *Winter, S.* (2002). Evolutionary Theorizing in Economics. *Journal of Economic Perspectives*, 16(2), 23–46.

Ng, Yew-Kwang (1982). A Micro-Macroeconomic Analysis Based on a Representative Firm. *Economica, N.S.*, 49(194), 121–139.

Ng, Yew-Kwang (1986). *Mesoeconomics: A Micro-Macro Analysis, St. Martin's Press, New York.*

North, *C. D.* (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. *Cambridge University Press,* 26.10.

Ostrom, E. (2007). Challenges and growth: the development of the interdisciplinary field of institutional analysis. *Journal of Institutional Economics,* 3(3), 239–264.

Ozawa, T. (1999). Organizational efficiency and structural change: a meso-level analysis. *In: Boyd G, Dunning HJ (eds) Structural change and cooperation in the global economy. Elgar, Cheltenham,* pp. 160–190.

Rodgers, Y. and *Cooley, J.* (1999). Outstanding Female Economists in the Analysis and Practice of Development Economics. *World Development,* 27:8, 1397–1411.

Runde, J. (2009). Ontology and the Foundations of Evolutionary Economic Theory: On Dopfer and Potts', General Theory of Economic Evolution. *Journal of Institutional Economics*, 5(3), 361–378.

Schettgen, P. (2007). The Contribution of Social Psychology to Designing HR Performance Management Systems. *in A. Bergknapp, C. Gärtner, S. Lederle (eds) Sozioökonomische Organisationsforschung, Mering: Rainer Hampp Verlag,* pp. 24–45.

Schumpeter, J. A. (1954). History of economic analysis. *Oxford University Press.*

Scott, W. R. (2008). Institutions and Organizations. *London.*

Stewart, F. (1992). Can Adjustment Programmes Incorporate the Interests of Women? *Afshar and Dennis*, pp. 13–45.

van Staveren, I. (2001). The values of economics. An Aristotelian perspective. *Routledge, London.*

Wittfogel, K. A. (1962). Agrarian Problems and the Moscow-Peking Axis. *Association for Slavic, East European, and Eurasian Studies. Get access.* 21(4) December, pp. 678–698.

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2076-6297.2017.9.3.036-049*

МЕЗОУРОВЕНЬ КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ[1]

ВОЛЫНСКИЙ АНДРЕЙ ИГОРЕВИЧ

младший научный сотрудник
Центра эволюционной экономики
Института экономики РАН,
e-mail: ava3003@hotmail.com

Идея выделения мезоуровня экономического анализа, восполняющего пробел между макро- и микроуровнями, отнюдь не нова. Должного признания и развития в работах представителей экономического мейнстрима она до сих пор не нашла, но, напротив, стабильно привлекает внимание сторонников гетеродоксальных направлений экономической науки. В представленной статье предлагается ретроспективный анализ разработки идеи мезоуровня экономического анализа отечественными учеными-экономистами. Выделяются три основных направления развития в теории мезоэкономических исследований: 1) системный подход: понимание мезоуровня как процесса внутриотраслевых взаимодействий между экономическими субъектами с целью гармонизации экономической системы; 2) регионально-пространственный подход; 3) теоретический подход с позиций методологического институционализма, развиваемый в рамках междисциплинарных пересечений экономики и социологии. К нему можно отнести также развитие теории мезоэкономики в парадигме «формулы Клейнера», фактически уравнивающей объект исследования мезоэкономики с пространством формирования институтов и самими институтами, что открывает широкие перспективы для развития теории мезоуровня экономического анализа в рамках институциональных исследований. Отмечается, что выделенные направления не противоречат другу другу, а, напротив, дополняют. Практическая необходимость выделения мезоуровня в качестве отдельной иерархической ступени экономической структуры, традиционно состоящей из макро- и микроуровней, объясняется как задачей расширения методологического инструментария экономической науки, так и практической необходимостью, так как предполагается, что мезоуровень есть пространство формирования и закрепления инновационных решений, необходимых для обеспечения стабильного экономического роста.

Ключевые слова: *мезоуровень, мезоуровень анализа, экономический мейнстрим, гетеродоксальная экономическая теория, институты, методологический институционализм.*

[1] Исследование выполнено в рамках Государственного задания по теме «Феномен мезоуровня в экономическом анализе: новые теории и их практическое применение».

© Волынский А. И., 2017

MESOLEVEL AS OBJECT OF RESEARCH IN THE SCIENTIFIC ECONOMIC LITERATURE OF CONTEMPORARY RUSSIA

ANDREI I. VOLYNSKII,

junior researcher,
Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow,
ava3003@hotmail.com

The idea of distinguishing the meso-level of economic analysis, filling the gap between macro and micro levels, is by no means new. It has not found a proper recognition and development in the work of representatives of the economic mainstream, but, on the contrary, steadily attracts the attention of the supporters of the heterodox directions of economic science. In this article, we propose a retrospective analysis of the development of the meso-level idea of economic analysis done by Russian economists. Three main directions of the development of the theory of mesoeconomic research are singled out: 1) a systematic approach: understanding the meso-level as a process of intra-industry interactions between economic agents with the goal of harmonizing the economic system; 2) Regional-spatial approach; 3) Theoretical approach of methodological institutionalism, developed within the framework of interdisciplinary intersections of economics and sociology. It is noted that the selected directions do not contradict and, on the contrary, complement each other. The development of the theory of mesoeconomics in the paradigm of the Kleiner-formula, which equates the object of mesoeconomics research with the space of formation of institutions and the institutions themselves, opens broad prospects for the development of the meso-level of economic analysis within the framework of institutional research. The practical need to separate the meso-level as a separate hierarchical stage of the economic structure, traditionally consisting of macro- and microlevels, is explained both by the need to expand the methodological tools of economic science and practical necessity, since it is assumed that meso-level is the space for the formation and consolidation of innovative solutions needed to ensure Growth.

Keywords: *meso-level, meso-level of analysis, economic mainstream, heterodox economics, institutions, methodological institutionalism.*

JEL: *B52, B59.*

Постановка проблемы

Традиционная неоклассическая экономическая модель в качестве базовых категорий иерархической структуры экономики предполагает выделение макро- и микроуровней. Микроэкономика занимается изучением поведения экономических агентов: взаимодействие между экономическими агентами происходит посредством распределения и обмена благами с учетом основного экономического сигнала – цены, формируемой исходя из критериев спроса и предложения, прибылей и издержек. В свою очередь в фокусе макроэкономического анализа оказываются национальные и наднациональные экономические системы, представленные параметрами ВВП, платежного баланса, рынков товаров, труда и денег и др. агрегированными показателями.

Такое понимание иерархической структуры экономики, генезис которого принято отсчитывать с момента публикации Дж. М. Кейнсом труда «Общая теория занятости, процента и денег» (*Keynes, 1936 (2007)*), прочно вошло в оборот. Однако экономическая

наука находится в процессе постоянного развития, и знание об экономических процессах постоянно усложняется, что не может не приводить к более подробной градации уровней научного анализа. «Современная экономическая наука постепенно расширяет традиционные представления об экономике как иерархической системе включением в анализ все новых и новых уровней-подсистем» (*Шульц, 2011, с. 26*). Одним из них является мезоуровень анализа, пределы которого определяются пространством между традиционными макро- и микроуровнями.

Хотя первые упоминания об исследовании мезоуровня в работах российских экономистов относятся к концу 1990-х гг.,[2] сторонники мезоэкономической теории находят «отголоски» исследований мезоуровня в более ранней теории межотраслевых взаимодействий: «самыми фундаментальными достижениями традиционной экономики в области изучения мезоэкономических систем стали теории оптимального размещения, а также разработки моделей «затраты–выпуск» (межотраслевых балансов)» (*Гареев, 2010б, с. 28*). Тем не менее, в данной статье мы сосредоточимся на современной дискуссии, охватывающей период с 1998 г. по настоящее время. Ее предметом являются вопросы о пределах мезоуровня: где он начинается и где заканчивается; возможные методы и модели исследования мезоуровня: что можно выделить как единицу измерения мезоуровня в экономическом анализе. Иными словами, можно ли и с помощью какого научного экономического и эконометрического инструментария «потрогать руками» мезоуровень экономики, или же он является плодом сугубо теоретических изысканий?

В мировой науке рефлексия на тему выделения мезоуровня экономического анализа имеет свою продолжительную историю (подробнее об этом в статье М.С. Кругловой в настоящем журнале), что дает возможность говорить о ее праве на существование. Не остаются в стороне от дискуссии и российские ученые-экономисты, чей уже созданный корпус работ позволяет зафиксировать определенный интерес к становлению мезоэкономической теории в отечественной науке. В рамках предлагаемой статьи мы представим результаты ретроспективного анализа развития теории мезоэкономики в работах российских ученых за предыдущие 20 лет. Наше внимание будет сосредоточено преимущественно на теоретических разработках в данной области. Пусть и не претендующее на абсолютную полноту, исследование, как представляется, позволит более точно понять, чем является мезоуровень в понимании российских сторонников этой идеи.

По состоянию на июль 2017 г. в базе данных РИНЦ по прямому запросу «мезоэкономика» поисковая система показала наличие 156 публикаций. При запросе «мезоуровень» в тематическом рубрикаторе «Экономика. Экономические науки» мы находим 228 публикаций (для сравнения, при запросе «макроуровень» с соответствующими условиями поискового запроса система выдает 1412 публикаций).

По результатам анализа найденных публикаций предлагается разделить имеющийся корпус работ на три основных направления, в рамках которых движутся разработчики мезоэкономической теории и анализа мезоуровня в экономике. Во-первых, это системный подход: понимание мезоуровня как процесса внутриотраслевых взаимодействий между экономическими субъектами с целью гармонизации экономической системы. Во-вторых, это регионально-пространственный подход, когда объектом рассмотрения являются регионально-экономические структуры. В-третьих, мы выделяем теоретический подход с позиций методологического институционализма, развиваемый в рамках междисциплинарных пересечений экономики и социологии. Предложенная классификация носит несколько условный характер ввиду того, что противоречий между выделенными подходами нет, напротив, все они находятся

[2] Согласно данным РИНЦ, первой публикацией на русском языке, посвященной мезоуровню экономических исследований, стала статья «Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях», вышедшая в 1998 г. (*Гельвановский, Жуковская, Трофимова, 1998*).

в непосредственном взаимодействии (что видно из взаимных цитирований работ последователей каждого из подходов) и друг друга дополняют.

Стоит отметить также, что в поле зрения нашей классификации мы включили работы, рассматривающие проблему мезоуровня с теоретической точки зрения. За ее пределами остается значительное количество работ, использующих мезоэкономический инструментарий в прикладных исследованиях[3]. Среди них работы, посвященные изучению инновационных процессов на мезоуровне (например, *Марков и др. 2011*; *Гасанов и др., 2016*; *Горобняк, 2016*), отраслевым исследованиям, таким, как, например, исследования банковской системы (*Плохута-Плакутина, 2008*), исследованиям механизмов антикризисного управления (*Тишков, 2015; Стельмах, 2016*) и др.

Системный подход: «формула Клейнера»

В истории развития мезоэкономической теории в отечественной науке особое место занимают работы авторов из Центрального экономико-математического института РАН (ЦЭМИ РАН). Это две коллективные монографии, подготовленные и выпущенные с интервалом в 10 лет под руководством и при участии член-корреспондента РАН Г.Б. Клейнера: «Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия» 2001 г. и «Мезоэкономика развития» 2011 гг. (*Мезо…, 2001; Мезо…, 2011*)[4], а также ряд статей, написанных соавторами указанных монографий (*Брагинский, 2011; Дементьев, 2002; Клейнер, 2003*).

Если последовательно рассматривать монографию 2001 г., статью Г.Б. Клейнера «Мезоэкономические проблемы российской экономики», изданную в 2003 г., и монографию 2011 г., то обнаружится, что авторские видение и определение проблем мезоуровня прошли через этапы развития и трансформации. В монографии 2001 г. говорится о мезоуровне экономического анализа, объектом изучения которого называются сетевые структуры или сети, определяемые как «потоки товаров и денег, каналы передачи информации, установившиеся взаимоотношения и т.п., то есть совокупности экономических объектов (не обязательно точно определенные), рассматриваемые с точки зрения парных и групповых взаимосвязей» (*Мезо…, 2001, с. 7*)[5]. Такое понимание мезоуровня авторы конкретизируют следующей фразой: «подчеркнем, что если обратное не следует из конкретного контекста, то под мезоэкономическим уровнем или мезоэкономикой мы будем понимать совокупность не только собственно социально-экономических подсистем среднего уровня экономической иерархии, но и подсистем, лежащих на более низких уровнях, в частности, предприятий и их группировок» (*Мезо…., 2001, с 10*). Обозначенный теоретический подход предопределил структуру и содержание работы, посвященной последовательному описанию «по нисходящей» структуры экономической иерархии: от макроэкономической среды, структурные особенности которой определяют внешние факторы функционирования мезоэкономических структур, к отраслям, в частности, ресурсопроизводящим, таким как нефтехимическая промышленность, и далее к мезоэкономическим структурам, не составляющим отрасли, таким как финансово-промышленная группа, а также предприятиям «как наиболее устойчивым институциональным объектам современной экономики» (*Мезо…, 2001, с. 11*).

[3] Среди представленных в РИНЦ публикаций, посвященных мезоэкономике и мезоуровню анализа в экономике, соотношение теоретических и прикладных работ составляет примерно 40 к 60. Хотя доля статей, посвященных теоретическому осмыслению проблемы мезоуровня из общего потока экономических работ по мезоуровню, найденных в базе данных РИНЦ, составляет меньше процента, при запросе «мезоэкономика» ситуация становится прямо противоположной: доля статей практического свойства устремляется к нулевым показателям.

[4] В специализированных журналах также вышли рецензии на обе выпущенные монографии, в которых результат трудов авторского коллектива был подвергнут критическому анализу (*Демьяненко, 2013; Мильнер, 2002; Петраков, 2011; Рубвальтер, 2001*).

[5] Здесь и далее нумерация цитируемых страниц монографии приводится по PDF-версии текста (см. список литературы).

В статье от 2003 г. Г. Б. Клейнер отчасти повторяет сказанное, подтверждая, что «предметами рассмотрения и регулирования в мезоэкономике являются совокупности предприятий и организаций, демонстрирующие одновременно поведение группы объектов и группового объекта» (*Клейнер, 2003, с. 15*). Под таковыми понимаются финансово-промышленные и торгово-промышленные группы, предприятия, находящиеся в одном городе или районе, крупные вертикально-интегрированные компании и т.д. Однако в этой же статье впервые утверждается т.н. «формула Клейнера»[6]: «фактически изучение мезоэкономических структур эквивалентно изучению институтов… Мезоэкономика – естественное поле формирования и действия экономических институтов» (*Клейнер, 2003, с. 16*). Таким образом, сферу мезоэкономических исследований Г.Б. Клейнер сдвигает в сторону «методологического институционализма»[7]. Тем самым он утверждает разрыв с привычным для экономического научного мейнстрима основополагающим принципом методологического индивидуализма: «спецификой мезоэкономического анализа по сравнению с микроэкономическим является также отказ от обезличенного восприятия объектов как своеобразных песчинок или простейших организмов, демонстрирующих примитивные реакции на изменение внешней среды (для микроэкономического подхода такими являются изменение цен на продукцию и/или сырье, рабочую силу, колебания спроса, динамика конкуренции на избранном рынке)» (*Клейнер, 2003, с. 16*).

Спустя десятилетие в коллективной монографии 2011 г. «Мезоэкономика развития» используемый в качестве основной методологии мезоэкономических исследований системный подход получает свое дальнейшее развитие. На его основе мезоэкономика рассматривается как система с выделением «четырех основных составляющих»: отраслевая мезоэкономика (отрасли и подотрасли народного хозяйства); межотраслевая мезоэкономика (межотраслевые вертикальные комплексы и надотраслевые комплексы типа АПК и ВПК); региональная мезоэкономика (регионы, территориальные группы предприятий); межрегиональная мезоэкономика (территориальные социально-экономические образования) (*Мезо…, 2011, с. 9*)[8]. Вместе с тем фиксируется принципиальное положение о том, что методология мезоэкономических исследований и ее проработка – задача, которая еще далека от решения: «напрямую использовать для исследований и моделирования мезоэкономических систем <…> традиционную методологию макромоделирования, основанную на концепциях совершенного рынка или планового регулирования, <…> или методологию микромоделирования, базирующуюся на концепциях рационального поведения субъекта и выборе им оптимального решения по известному критерию при заданных ограничениях», нельзя (*Мезо…, 2011, с. 10*). Развитие методологии мезоэкономических исследований должно учитывать «особенности предметной сферы», определяемой понятием «экономических систем», что автоматически предопределяет использование выдвинутой Я. Корнаи системной парадигмы. Однако не отвергаются также неоклассическая, институциональная и эволюционная парадигмы (*Мезо…, 2011, с. 10*). При этом авторами отмечается важность «локализации» методологии: утверждается необходимость учета «генетических особенностей отечественной экономики» (*Мезо…, 2011, с. 10*).

Размышляя о причинах обращения авторского коллектива ЦЭМИ к мезоэкономической теории, необходимо учесть исторические реалии, в той или иной степени предопределившие избранный путь утверждения необходимости перехода от бинарной модели (микро- и макроуровни) к тринарной (микро- , макро- и промежуточный мезоуровень) (*Клейнер, 2003, с. 15*). Сравнивая западную и советскую истории экономического развития, Г.Б. Клейнер обнаруживает, что если «для экономики

[6] Термин «формула Клейнера» введен, как представляется, Т.В. Гареевым (*Гареев, 2010а, с. 46*).

[7] В русскоязычной литературе термин «методологический институционализм» применительно к исследованиям мезоуровня впервые введен и обоснован С.Г. Кирдиной (*Кирдина, 2013*).

[8] Здесь и далее нумерация цитируемых страниц монографии приводится по PDF-версии текста (см. список литературы).

западных стран характерна сложившаяся в ходе длительного эволюционного процесса тесная взаимозависимость между микро- и макроэкономическими процессами, мощное влияние макроэкономических факторов на поведение микроэкономических агентов, что, собственно, и создает объективную почву для различных теоретических (кейнсианских, монетаристских и иных) вариантов макроэкономического регулирования» (*Кленйер, 2011, с. 15*), то для стран социалистического лагеря характерным был директивный характер регулирования экономической деятельности, который предельно минимизировал пространство свободного принятия решений отдельными экономическими агентами. Провал государственных институтов, в том числе и в России после 1991 г., выразился, помимо прочего, в самоустранении ставшего привычным института планового централизованного управления экономикой. В то же время в условиях ограниченной возможности влияния макроэкономических регуляторов, традиционные для западных стран модели регулирования оказались труднопримени мыми (*Клейнер, 2003, с. 15*). «Целенаправленное разрушение мощных вертикальных взаимосвязей в народном хозяйстве привело к ослаблению горизонтальных связей, как между хозяйствующими субъектами, так и между территориальными образованиями. Взаимосвязь макроэкономических процессов и поведения микроэкономических субъектов, обусловленная ранее иерархической системой управления, была сведена к минимуму» (*Мезо…, 2011, с. 10*), в результате чего основной структурной чертой российской экономики стала ее фрагментарность, «т.е. распадение на отдельные слабосвязанные анклавы» (*Клейнер, 2013, с. 13*). «Экономика фактически распалась на отдельные компании и корпорации», что в итоге вылилось в «основное препятствие для экономического роста», ведь «устойчивый экономический рост <…> – свойство целостных и сбалансированных систем» (*Клейнер, 2003, с. 14*).

Сравнительной неэффективностью в российских реалиях методов макроэкономического регулирования и пробелами в институциональной структуре Г. Б. Клейнер объясняет необходимость и актуальность глубокого изучения мезоэкономического уровня. Он провозглашает задачу «развития мезоэкономического подхода к анализу экономики, формирования <…> мезоэкономических структур <…> актуальной задачей <…> для выхода на траекторию устойчивого, сбалансированного и эффективного развития (*Клейнер, 2003, с. 18*).

В монографии 2011 г. необходимость исследований мезоуровня была обоснована также задачами инновационного развития, которое начинается не на микро- или макроуровнях, но, как метафорически выразился Г. Б. Клейнер, должно стартовать «с центра поля». Таким центром экономического пространства является мезоуровень: «инновации, родившиеся в мезоэкономической среде, обладают большей жизнестойкостью, легче вписываются в структуру существующих социально-экономических институтов, демонстрируют – за счет более широкого проникновения в экономику – большее количество примеров эффективного применения и закрепления. Поэтому каждый новый значимый для экономики страны период следует начинать с реформы мезоэкономической сферы» (*Мезо…, 2011, с. 9*).

Можно видеть, что за время, прошедшее между публикациями двух монографий, коллектив авторов проделал значительную работу в деле становления мезоэкономической теории. В монографии 2001 г. тема мезоуровня скорее лишь артикулировалась, но не была достаточным образом охарактеризована[9]. В монографии 2011 г. мезоуровень определяется уже и как предметная область исследований, и как «научная дисциплина, изучающая данную предметную область и обладающая специфическими подходами, методологией, инструментарием» (*Мезо…, 2011, с. 6*). Можно также видеть, что если

[9] На наш взгляд, косвенным тому подтверждением является одна из рецензий на данную монографию. Ее автор указывал на то, что в ней мезоуровень определяется лишь как «экономические системы среднего иерархического уровня», то есть в значительной степени как то, что раньше называлось «отраслевым уровнем»» (*Рубвальтер, 2001, с. 173*).

изданные в специализированных изданиях рецензии на монографию 2001 г. носили по меньшей мерей нейтральный характер (*Мильнер, 2002; Рубвальтер, 2001*), а их авторы деликатно обходили тему мезоуровня, то на монографию 2011 г. мы нашли по меньшей мере одну рецензию, в которой поднятая тема мезоуровня подвергнута детальному критическому анализу (*Демьяненко, 2013*). Так, в ответ на заявление авторов монографии о том, что «именно мезоэкономический анализ закладывает основы экономической теории постиндустриального общества» (*Мезо…, 2011, с. 26*), рецензент книги саркастически замечает: «неужели так все плохо в экономической теории, что без «мезоэкономического анализа» никак не заложить основы экономической теории постиндустриального общества»? (*Демьяненко, 2013, с. 152*). И далее автор рецензии открыто подвергает сомнению необходимость и обоснованность выделения мезоэкономики как в качестве отдельного объекта исследования, так и в качестве самостоятельной экономической дисциплины. Свои сомнения рецензент обосновывает следующими аргументами: отсутствием отсылок к мезоэкономике в известных классических трудах по экономической науке (*Демьяненко, 2013, с. 149–150*), недостаточной доказанностью авторами монографии тезиса о невозможности применения методов макроэкономического анализа и регулирования для российской экономики, а также зыбкостью представленной в монографии классификации иерархической структуры экономики от мега- до наноэкономики, промежуточной единицей которой является мезоэкономика (*Демьяненко, 2013, с. 150*). Завершается рецензия словами о том, что, несмотря на весь спектр привлеченных авторами монографии эконометрических моделей, «всего этого оказалось недостаточно для того, чтобы поставить мезоэкономику в один ряд с микро- и макроэкономикой» (*Демьяненко, 2013, с. 168*).

Не согласен с выводами Демьяненко автор другой рецензии на монографию – Н. Я. Петраков, прямо утверждающий, что «нет необходимости <…> подтверждать легитимность относительно нового раздела экономической науки – мезо-экономики. Единство структуры предметной области и структуры знаний о ней является естественной предпосылкой научного исследования и неоднократно подтверждалось в ходе развития науки…, <…> выделение совокупности средних по уровню и масштабам экономических систем как самостоятельного предмета изучения имеет чрезвычайно важное значение и для дальнейшего развития экономической теории, и для совершенствования экономической практики.» (*Петраков, 2011, с. 129–130*).

Регионально-пространственный подход

Описанный выше системный подход к мезоэкономике и «формула Клейнера», указывающая на тождественность изучения мезоуровня в экономике изучению институтов, привлекательны, как мы покажем далее, для сторонников гетеродоксальных экономических теорий, в первую очередь – институционалистов и эволюционистов. Вместе с тем, направлениями экономической науки, в рамках которых мезоэкономическая теория находит свое приложение, являются также региональная экономика и экономическая география.

О понимании региональной экономики как мезоэкономики мы можем прочесть в работах Е. В. Попова (*Попов, 2007, с. 70*), Т. Р. Гареева (*Гареев, 2010, 2010б*) и др.. Такой подход связан с тем, что объект исследования региональной экономики по своей сути находится на промежуточном уровне между макро- и микро. Возможно, поэтому вопросы региональной экономики часто находятся на периферии научного дискурса экономического мейнстрима, исследовательское поле которого представлено прежде всего макро- и микроуровнями анализа (*Гареев, 2010б, с. 28*).

Рассмотрение проблем региональной экономики с позиций мезоэкономической теории в том виде, в котором она была сформулирована коллективом авторов

под руководством Г. Б. Клейнера, представлено в вышедшей в 2008 г. статье новосибирских ученых Л. С. Маркова и М. А. Ягольницера «Мезоэкономические системы: проблемы типологии» (*Марков* и *Ягольницер, 2008*). Опираясь на сформулированное Г. Б. Клейнером понимание объектов мезоэкономического исследования и регулирования как «совокупности предприятий и организаций, демонстрирующих одновременно поведение группы объектов и группового объекта», авторы статьи обращаются к кластерному подходу. Критикуя понимание кластеров как сугубо «территориально-производственных комплексов» (*Марков* и *Ягольницер, 2008, с. 20*), авторы в то же время признают, что, несмотря на различия в трактовках, «кластерная концепция неоднородна и подразумевает различные пространственно-экономические структуры», к числу которых можно отнести «как агломерации малых и средних предприятий с преимущественно горизонтальными связями, так и отраслевые и территориально-производственные комплексы; как отдельные сектора промышленности, так и целые местности» (*Марков* и *Ягольницер, 2008, с. 21*). Заимствуя кластерной подход, который «в случае региональной экономики <…> используется как в качестве стимулирования ее роста, так и для ее комплексного анализа» (*Марков* и *Ягольницер, 2008, с. 21*), авторы ставят перед собой амбициозную задачу: базируясь на понятии кластера, сделать «шаг по систематизации видов мезоэкономических структур»», обобщив существующие подходы к классификации экономических кластеров и экстраполировав результаты на все мезоэкономические системы (*Марков* и *Ягольницер, 2008, с. 21–22*). В рамках данной статьи мы не будем подробно останавливаться на перечислении всех типов предложенных авторами классификаций, отметим лишь основные аспекты. Как правило, построение классификаций опирается на один из возможных подходов: одномерный подход к классификации и многомерный. В обоих случаях сохраняется парадигма пространственно-экономического подхода, в рамках которой выделяются типы взаимодействий между агентами экономической деятельности и их интеграции в пределах определенных систем, а связи между агентами могут быть как пространственными (географическими) – примером региональных кластеров можно назвать итальянские регионы, так и функциональными (отраслевыми, межотраслевыми и прочими), при анализе которых актуальным становится в том числе и учет институциональных факторов.

Еще больше точек соприкосновения региональная экономика и мезоэкономическая теория находят в работах Т. Р. Гареева (*Гареев, 2010а; 2010б*), автор которых, как нам представляется, пытается нащупать то предметное поле исследований, где бы пересекались разработки в области как институциональной, так и региональной экономик, и которое в итоге формирует поле мезоэкономического анализа. Актуализируя термин «региональный институционализм», Гареев сразу же ставит вопрос: является ли этот термин ложным или же определяет новый важный объект для исследований? Опираясь на «формулу Клейнера» и подчеркивая нетождественность понятий «регион», «мезоуровень» и «институты», Гареев, между тем, обнаруживает пусть нечеткую, но прослеживаемую связь между мезоэкономическими системами, институтами и границами локальности распространения как институтов, так и мезоэкономических систем (*Гареев, 2010б, с. 30*). В итоге формулируется вывод, согласно которому «региональный институционализм имеет право на существование и может развиваться как мультидисциплинарное направление. Объектом его исследования являются мезоэкономические системы, имеющие экономические, социальные, культурные и пространственные измерения» (*Гареев, 2010б, с. 36*). Исходя из этого определения, Гареев ставит актуальную исследовательскую задачу «развития междисциплинарных исследований мезоэкономических (субрегиональных) систем на основе анализа их институциональных изменений» (*Гареев, 2010а, с. 57*).

Теоретический подход методологического институционализма: мезоуровень и междисциплинарность

Обращение к принципам междисциплинарного подхода, когда экономическое исследование выходит за рамки общепринятой экономической теории и приближается, например, к социологической проблематике, является характерной тенденцией для работ ряда ведущих российских экономистов (см., например, *Полтерович, 2011; Рубинштейн, 2012; Кирдина, 2014; Ореховский, 2015 и др.*). Как правило, в основе междисциплинарности лежит использование институционального подхода. Эта тенденция характерна и для исследований мезоуровня в экономике. Так, в уже упомянутых работах Т. Р. Гареева институциональный подход к мезоуровневым исследованиям рассматривается как возможность перехода от знаний о поведении отдельных индивидов к их агрегированию, и, соответственно, развитию на этой основе теорий поведения системы как суммы индивидов (*2010а, с. 46*). Тогда цель мезоэкономического исследования формулируется как «идентификация области, в которой сталкиваются восходящие процессы формирования новых правил и нисходящие процессы стабилизации конституирующих правил» (*Гареев, 2010а, с. 45*). В рамках только лишь экономического исследования адекватная фиксация таких институциональных трансформаций невозможна: «экономический взгляд предполагает, что институты, по сути, и есть содержание внешней для агента среды (или институциональной среды, формирующей правила поведения)» (*Гареев, 2010а, с. 46*). Тем самым экономисты вынуждены все чаще обращаться к социологии.

Одним из примеров социологического анализа теории мезоуровня являются работы С. Г. Кирдиной (*2013; 2015; 2016*), которая разрабатывает институциональную теорию X-Y матриц в рамках как экономической, так и социологической теорий. Особое внимание в ее работах уделено методологии исследований мезоуровня. С одной стороны, она апеллирует к традиционно сложившемуся *объектному* пониманию мезоуровня в социологических и экономических исследованиях, рассматриваемому как «промежуточный групповой уровень, объединяющий кланы, население поселенческих структур (от деревни до штата, области, республики), экономические регионы и т.п., при условии, что иерархическая структура предполагает макроуровень (нацию и общество в целом), и микроуровень – «отдельные субъекты, среди которых индивидуумы, домохозяйства, фирмы, семьи» (*Кирдина, 2015, с. 52–53*).

С другой стороны, она обосновывает необходимость выделения мезоуровня как специфического отдельного *предмета* исследования наравне с привычной дихотомией макро- и микроуровней, с соответствующими методологическими потребностями. Кирдина показывает, что традиционное деление на макро- и микроуровни предопределило и разделение методологии социологической науки, опирающейся на два альтернативных базовых принципа: методологического индивидуализма и методологического холизма. В рамках методологического индивидуализма, основывающегося на предпосылках редукционизма, актуального при изучении микроуровня, допускается, «что социальная реальность описывается и анализируется посредством редукции всей ее сложности до уровня анализа поведения индивида» (*Кирдина, 2015, с. 53*), тогда как позиция методологического холизма, сформулированная одним из основателей социологии Э. Дюркгеймом, основывается на представлении об обществе как «реальности *sui generis*, которая не выводится из свойств действующих в обществе субъектов» (*Кирдина, 2015, с. 53*). С. Г. Кирдина цитирует свою коллегу из Великобритании М. Арчер, утверждавшую, что «никому еще не удавалось пройти между Сциллой индивидуализма и Харибдой холизма» (*Кирдина, 2015, с. 53–54*).

Сложившаяся методологическая полярность, как представляется, ограничивает социологические исследования уже сложившимися парадигмами мышления, а дихотомия макро- и микроуровней ставит социологов перед проблемой, уже ранее

озвученной Т. Р. Гареевым – перехода с микро- на макроуровень анализа, решаемой как правило либо методом механической агрегации, либо описанием макросубъекта категориями поведения микросубъектов (*Кирдина, 2015, с. 54*). Преодоление сложившегося дуализма «индивидуализм–холизм» в социологических (и экономических) исследованиях возможно, по мысли С. Г. Кирдиной, за счет развития методологического институционализма – новой предпосылки анализа, наиболее адекватной для исследований предметного поля мезоуровня - «пространства формирования правил, по которым действуют субъекты, порождая макроструктуры» (*Кирдина, 2016, с. 128*). Суть методологического институционализма «заключается в исследовании и объяснении общественных явлений в терминах функционирования и изменения институциональных образований (institutional arrangements), формирующих мезоуровень общественных и экономических систем» (*Кирдина, 2016, с. 129*).

Такой подход, возможно, является одним из наиболее перспективных как при проведении междисциплинарных исследований, так и для обновлении методологии самой экономической науки.

Заключение

Мезоэкономическая теория на современном этапе своего развития, в наиболее простом изложении сводящаяся к постулированию необходимости перехода от традиционной иерархической структуры экономического анализа макро- и микроуровней к тринарной модели, в рамках которой между полярными макро- и микроуровнями помещается мезоуровень экономического исследования, имеет как своих сторонников, так и тех, кто ставит ее методологическую и практическую обоснованность под сомнение. Даже сторонники мезоэкономической теории признают, что имеющихся наработок пока еще «недостаточно для того, чтоб поставить мезоэкономику в один ряд с неоклассическим тандемом «микроэкономика–макроэкономика» (*Гареев, 2010б, с. 28*). Несмотря на это, представители гетеродоксальных направлений готовы «фокусироваться на мезоуровне экономического анализа» (*Гареев, 2010а, с. 55*), поскольку именно здесь, по их мнению, можно найти ответы на ряд нерешенных экономической теорией вопросов. Главный из них – это эндогенные механизмы экономического развития и порождаемые ими следствия.

На наш взгляд, корпус имеющихся работ российских экономистов, посвященных теме мезоуровня, уже достаточен для того, что говорить о складывающейся в рамках русскоязычного научного дискурса традиции мезоэкономических исследований. Проведенный анализ статей и монографий показывает, что теоретическое понимание мезоуровня в отечественной научной среде может быть выражено универсальной «формулой Клейнера», фактически сводящей исследование систем мезоуровня к исследованию институтов, а в более широкой трактовке утверждающей мезоуровень пространством становления институтов. Речь идет о пространстве, где субъекты, формируя правила взаимодействий, определяют экономические результаты, достигаемые на макроуровне. «Формула Клейнера» объясняет интерес к мезоуровню сторонников методологического институционализма, осознающих методологическую ограниченность научного инструментария неоклассической экономической модели.

Развитие мезоэкономической теории, в том числе в ее институциональном преломлении, несомненно для нее органичном, предполагает широкое поле как внутридисциплинарных, так и междисциплинарных связей. Исследование процессов формирования и трансформации институтов предполагает обращение к социологии, а первоначально заложенный «отраслевой» характер мезоэкономической теории, прослеживающийся в работах авторского коллектива ЦЭМИ, дополняется интересом представителей региональной экономики к мезоэкономике, что обогащает мезоэкономическую теорию наработками региональной экономики. О перспективности

этого направления свидетельствует, в частности, рост числа публикаций по институциональной проблематике в журнале «Пространственная экономика» (*Лаженцев, 2015; Минакир, 2014; Фролов, 2015: Кирдина, 2016*). В то же время следует признать, что мезоэкономическая теория на сегодняшний день находится лишь в стадии своего становления и далека от возможного закрепления определенных «доктринальных основ»: даже «формула Клейнера», которая обоснованно могла бы претендовать на роль мезоэкономического догмата, оставляет широкое поле для разногласий в силу того, что в том числе и понятие институтов, и институциональные теории обнаруживают внутри себя значительные разногласия (*Флигстин, 2002, с. 28*), позволяющие говорить о переходе в «методологическому институционализму 2.0», рассматривающему уже не просто феномены институтов, но и моделей взаимодействия институтов и их стейкхолдеров (*Фролов, 2016*). Представляется, что совместное применение теоретических наработок мезоэкономической теории, с одной стороны, и «методологического институционализма 2.0», с другой позволят по-новому взглянуть на многие экономические и социальные процессы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Брагинский О. Б. (2012). Методология и практика разработки программы развития многоотраслевого комплекса (на примере нефтехимического комплекса) // *Журнал Новой экономической ассоциации, № 4,* с. 127–147.

Гареев Т. Р. (2010а). Институты и экономическое развитие на субрегиональном (мезо-) уровне // *Общественные науки и современность, № 5,* с. 45–58.

Гареев Т. Р. (2010б). Региональный институционализм: terra incognita или terra ficta? // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований), № 2,* с. 27–37.

Гасанов Э. А., Бойко Т. С. и *Фролова Н. С.* (2016). Основные направления теории инновационной мезоэкономики // *Экономика и предпринимательство, № 12–2 (77–2),* с. 211–216.

Гельвановский М., Жуковская В. и *Трофимова И.* (1998). Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // *Российский экономический журнал, № 3,* с. 67–78.

Горобняк А.А. (2016). Обеспечение инновационной устойчивости в строительной отрасли на микро и мезоуровне // *Экономика и предпринимательство, № 4–1 (69–1),* с. 702–705.

Дементьев В. В. (2002). Теория национальной экономики и мезоэкономическая теория // *Российский экономический журнал, № 4, с. 71–82. [PDF-версия статьи: URL:* http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/dementiev/old/REJ4-2002.pdf *(дата обращения: 28.06.2017)]*

Демьяненко А. Н. (2013). Мезоэкономика… теперь развития (заметки на полях книги «Мезоэкономика развития») // *Пространственная Экономика, № 1,* с. 144—170.

Допфер К. (2008). Истоки мезоэкономики // Эволюционная теория, теория самовоспроизводства и экономическое развитие. Материалы 7-го международного симпозиума по эволюционной экономике, 14–15 сентября 2007, г. Пущино, Московская область. М: ИЭ РАН, с. 101–127.

Кирдина С. Г. (2013). Методологический индивидуализм и методологический институционализм // *Вопросы экономики, № 10,* с. 66–89.

Кирдина С. Г. (2014). Междисциплинарные исследования в экономике и социологии: проблемы методологии // *Общественные науки и современность. № 5*, с. 60–75.

Кирдина С. Г. (2015). Методологический институционализм и мезоуровень социального анализа // *СОЦИС, № 12,* с. 51–59.

Кирдина С. Г. (2016). Между макро и микро: методологические проблемы анализа мезоуровня в экономике. Новые исследования в гетеродоксальной экономике: российский вклад. Монография / Отв. ред. В. И. Маевский, С.Г. Кирдина. М.: ИЭ РАН

Кирдина С.Г. (2016). Роль институтов и географии в экономическом развитии: актуальная полемика в гетеродоксальной экономике // Пространственная экономика. № 3. С., с. 133–150.

Клейнер Г. Б. (2003). Мезоэкономические проблемы российской экономики // *Экономический вестник Ростовского государственного университета, Т. 1. № 2,* с. 11–18.

Лаженцев В. Н. (2015). Социально-экономическая география и междисциплинарный синтез в изучении Севера и Арктики России // *Пространственная экономика, № 4*, с. 117–130.

Марков Л .С., Ягольницер М. А. (2008). Мезоэкономические системы: проблемы типологии // *Регион: экономика и социология, № 1,* с. 18–44.

Марков Л. С., Маркова В. М., Казанцев К. Ю., Ягольницер М. А. (2011). Структура и регулирование инновационной деятельности на мезоуровне // *Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки, Т. 11, вып. 3.,* с. 145–155.

Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. (2001). М.: Наука, 516 с. *[PDF-версия: URL:* http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/10/mezo_kleiner_pr1.pdf *(дата обращения: 28.06.2017)]*

Мезоэкономика развития / подред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера (2011). Центральный экономико-математический ин-т РАН. М.: Наука, 805 с. *[PDF-версия: URL:* http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/09/Mezo-razv1.pdf *(дата обращения: 28.06.2017)]*

Мильнер Б. З. (2002). Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия // *Вопросы экономики, № 2,* с. 151–153.

Минакир П. А. (2014). Экономический анализ и измерения в пространстве // *Пространственная экономика, № 1,* с. 12–39.

Ореховский П. А. (2015). Структура поля экономического знания: возможности и пределы общественных дискуссий // *Общественные науки и современность, № 1,* с. 5–23.

Петраков Н. Я. (2011). Развитие российской мезоэкономики (рецензия на книгу «Мезоэкономика развития») // *Экономическая наука современной России, № 4,* с. 129–132.

Плохута-Плакутина Ю. И. (2008). «Мезоуровень» банковской системы России: понятие, признаки, субъектный состав // *Юридический мир, № 5,* с. 44–49.

Полтерович В. М. (2011). Становление общего социального анализа / / *Общественные науки и современность, № 2, с. 101–111.*

Попов Е . В. (2007). Эволюция институтов миниэкономики. М. :Наука

Рубвальтер Д. А. (2001). Рецензия на монографию «Мезоэкономика переходного периода. Рынки, отрасли, предприятия» // *Экономическая наука современной России, № 4,* с. 173–176.

Рубинштейн А. Я. (2012). Социальный либерализм: к вопросу экономической методологии / / *Общественные науки и современность. № 6, с. 13–34.*

Стельмах В. С. (2016). Мезоуровень системы антикризисного управления. В сборнике: Актуальные аспекты развития инновационной мезоэкономики Сборник статей по материалам международной научно-практической заочной конференции. Хабаровский государственный университет экономики и права, с. 37–42.

Тишков С. В. (2015). Управление формированием и развитием инновационных подсистем на мезоуровне // *Вопросы управления, № 3 (15),* с. 158–165.

Флигстин Н. (2001). Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // *Экономическая социология. Электронный журнал, т. 2, № 4*, с. 28–55.

Фролов Д. П. (2015). Имеют ли институты значение для пространственной экономики? // *Пространственная экономика, № 1*, с. 14–37.

Фролов Д. П. (2016). Методологический институционализм 2.0: от институтов – к институциональным конфигурациям. // *Вопросы экономики, № 7*, с. 147–160.

Шульц Д. Н. (2011). Иерархический анализ объектов мезоэкономического уровня // *Региональные проблемы преобразования экономики, №3*, с. 26–32

Keynes, John Maynard (1936). The General Theory of Employment, Interest and Money. London: Macmillan (reprinted 2007).

REFERENCES

Braginskiy, O. B. (2012). Methodology and Practice of Working out Multyindustry Complex Program (an Example of Petrochemical Complex). *Journal of New Economic Association,* 4, 127–147. (In Russian).

Dementiev, V. V. (2002). Theory of the national economy and the mesoeconomic theory. *Russian Economic Journal,* 4, 71–82. [PDF-version of the article: URL: http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/dementiev/old/REJ4-2002.pdf (Access Date: 28.06. 2017)] (In Russian).

Demyanenko, A. N. (2013). Mesoeconomics... is now about development (Notes on the Margins of the Book «Mesoeconomics of Development»). *Spatial economics,* 1, 144–170. (In Russian).

Dopfer, K. (2008). Origins of mesoeconomics. *Evolutionary theory, the theory of self-reproduction and economic development. Materials of the 7th International Symposium on the Evolutionary Economy, September 14–15, 2007, Pushchino*, Moscow Region. M: IE RAS. pp. 101–127. (In Russian).

Fligstin, N. (2001). Fields, power and social skills: a critical analysis of the new institutional trends. *Economic Sociology. Electronic journal,* 2(4), 28–55. (In Russian).

Frolov, D. P. (2015). Do Institutions Matter in Spatial Economics? *Spatial Economics,* 1, 14–37. (In Russian).

Frolov, D. P. (2016). Methodological institutionalism 2.0: From institutions to institutional configurations. *Issues of Economics,* 7, 147–160. (In Russian).

Gareev, T. R. (2010a). Institutes and economic development at the sub-regional (meso-) level. *Social sciences and modernity,* 5, 45–58. (In Russian).

Gareev, T. R. (2010b). Regional institutionalism: terra incognita or terra ficta? *Journal of Institutional Studies,* 2, 27–37. (In Russian).

Gasanov, E. A., Boyko, T. S. and *Frolova, N. S.* (2016). Key areas of innovation theory mesoeconomics. *Journal of Economy and entrepreneurship,* 12–2 (77–2), 211–216. (In Russian).

Gelvanovsky, M., Zhukovskaya, V. and *Trofimova, I.* (1998). Competitiveness in micro, meso- and macrolevel measurements. *Russian Economic Journal,* 3, 67–78. (In Russian).

Gorobnyak, A. A. (2016). Providing innovative sustainability in the construction industry at the micro- and meso-level. *Economy and Entrepreneurship,* 4–1 (69–1), 702–705. (In Russian).

Keynes, J. M. (1936). The General Theory of Employment, Interest and Money. London: Macmillan (reprinted 2007).

Kirdina, S. G. (2013). Methodological Individualism and Methodological Institutionalism. *Issues of Economics,* 10, 66–89. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2014). Interdisciplinary Studies in Economics and Sociology: Problems of Methodology. *Social Sciences and Modernity,* 5, 60–75. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2015). Methodological institutionalism and the importance of meso-level of social analysis. *Sociological Studies,* 12, 51–59. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2016). Between macro and micro: methodological problems of meso-level analysis of the economy. *New Research in Heterodox Economics: Russian Contribution. Monograph.* Moscow, IE RAS. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2016). Institutions and geography in economic development: a Heterodox economic discussion // Spatial Economics. 3, 130–150 (In Russian).

Kleiner, G. B. (2003). Mesoeconomic problems of the Russian economy. *The economic bulletin of the Rostov State University,* 1(2), 11–18. (In Russian).

Lazhentsev, V. N. (2015). Socio-economic geography and interdisciplinary synthesis in the study of the russian north and arctic. *Spatial Economics,* 4, 117–130. (In Russian).

Markov, L. S, Yagolnitser, M. A. (2008). Mesoeconomic systems: typology problems. *Region: Economics and Sociology,* 1, 18–44. (In Russian).

Markov, L. S., Markova, V. M., Kazantsev, K. Yu. and *Yagolnitser, M. A.* (2011). Structure and regulation innovative activity at mesolevel. *Bulletin of NSU. Series: Socio-economic sciences,* 11(3), 145–155. (In Russian).

Mesoeconomics of the transition period: markets, industries, enterprises. (2001). Moscow: Nauka, 516 p. [PDF-version: URL: http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/10/mezo_kleiner_pr1.pdf (Access Date: 28.06. 2017)]. (In Russian).

Mesoeconomics of development / ed. Member of corr. RAS G.B. Kleiner (2011). Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences. Moscow, Nauka, 805 p. [PDF-version: URL: http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/09/Mezo-razv1.pdf (Access Date: June 28, 2017)]. (In Russian).

Minakir, P. A. (2014). Economic Analysis and Measurements: Spatial Case. *Spatial Economics*, 1, 12–39. (In Russian).

Milner, B. Z. (2002). Mesoeconomy of Transition Period: Markets, Branches and Enterprises. *Issues of Economics*, 2, 151–153. (In Russian).

Orehovskiy, P. A. (2015). Structure of the economic knowledge field: the possibilities and limits of public discussions. *Social Sciences and the Present,* 1, 5–23. (In Russian).

Petrakov, N. Y. (2011). Development of the Russian Mezoeconomy (Review of the Book «Mezoeconomy Development»). *Economics of Contemporary Russia»*, 4, 129–132. (In Russian).

Plohuta-Plakutina, Yu. I. (2008). "Meso-level" of the banking system in Russia: concept, signs, subject composition. *The legal world*, 5, 44–49. (In Russian).

Polterovich, V. M. (2011). Establishment of a common social analysis. Social *Sciences and Modernity*, 2, 101–111. (In Russian).

Popov, E. V. (2007). Evolution of Minieconomical Institutions. Moscow, « Nauka Publishers». (In Russian).

Rubinshtein, A. Ya. (2012). Social Liberalism: to the Question of Economic Methodology. *Social Sciences and Modernity*, 6, 13–34. (In Russian).

Rubwalter, D. D. (2001). Review of the monograph "Mesoeconomics of the Transition Period: Markets, Industries, Enterprises". *Economic Science of Modern Russia,* 4, 173–176. (In Russian).

Shulic, D. N. (2011). Hierarchical analysis meso-level facilities. *Regional problems of transforming the economy,* 3, 26–32. (In Russian).

Stelmakh, V. S. (2016). Meso-level of the anti-crisis management system. In the collection: *Actual aspects of the development of innovative mesoeconomics. Collection of articles on the materials of the international scientific and practical correspondence conference. Khabarovsk State University of Economics and Law*, pp. 37–42. (In Russian).

Tishkov, S. V. (2015). Management of the formation and development of innovative subsystems at the meso-level. *Issues of Management,* 3 (15), 158–165. (In Russian).

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2076-6297.2017.9.3.050-063*

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕЗОУРОВНЯ ЭКОНОМИКИ[1]

КИРИЛЮК ИГОРЬ ЛЕОНИДОВИЧ,

младший научный сотрудник,
Институт экономики РАН, Москва, Россия
e-mail: igokir@rambler.ru

В статье представлен обзор ряда математических моделей, применяемых для описания и анализа мезоуровня экономики. Предложены критерии отнесения моделей к классу моделей мезоуровня, отличающие их от чисто микроэкономических, или макроэкономических моделей. Приводятся примеры использования математических моделей в литературе по мезоэкономике. Показано, что к моделям для исследования мезоуровня можно отнести как некоторые классические модели типа межотраслевого баланса Леонтьева, или, например, теории игр, так и относительно новые модели, использующие математический аппарат систем нелинейных отображений или дифференциальных уравнений, а также многообразные имитационные модели. Подобно тому, как развитие нелинейной физики привело к возможности описания разномасштабных самоорганизующихся структур, мезомасштабный уровень экономики, понимаемый как совокупность эволюционирующих, взаимодействующих между собой, конкурирующих и кооперирующихся подсистем, порождающих эмерджентные явления типа возрастающей отдачи, гиперболического роста или самоорганизованной критичности, может быть уместно описывать с помощью моделей эконофизики и применения принципов синергетики. Также обсуждаются перспективы развития моделей мезоуровня и проблема условности выделения уровней экономики, обусловленной, к примеру, признаками масштабной инвариантности в некоторых социально-экономических системах.

Ключевые слова: *мезоэкономика; мезоуровень экономики; теория игр; эконофизика; имитационное моделирование; производственные функции; масштабная инвариантность.*

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELS FOR STUDYING OF MESOLEVEL OF ECONOMY

IGOR L. KIRILYUK,

Junior researcher,
Institute of Economics RAS, Moscow, Russia
e-mail: igokir@rambler.ru

The review of a number of the mathematical models applied to the description and analysis of mesolevel of economy is presented in article. The criteria for assigning models to a class of meso-level models that distinguish them from purely microeconomic or

[1] Исследование выполнено в рамках Государственного задания по теме «Феномен мезоуровня в экономическом анализе: новые теории и их практическое применение».

© Кирилюк И. Л., 2017

macroeconomic models are proposed. Examples of the use of mathematical models in the literature on mesoeconomics are given. The some classical models like input–output model of Leontief, or, for example, game theory, and rather new models using a mathematical apparatus of systems of nonlinear mappings or the differential equations, diverse simulation models, can be considered as models of mesolevel. Just as development of nonlinear physics has led to a possibility of the description of multi-scale self-organizing structures, the mesolarge-scale level of economy understood as set of the subsystems evolving, interacting among themselves, competing and cooperating generating the emergent phenomena like the increasing return, the hyperbolic growth or self-organized criticality can be appropriate to describe by means of models of econophysics and use of the principles of synergetrics. Also discussed are the prospects for the development of meso-level models and the problem of the conventionality of separating the levels of the economy, due, for example, to signs of scale invariance in some socio-economic systems.

Keywords: *mesoeconomics; mesolevel of economy; game theory; econophysics; simulation modeling; production functions; scale invariance.*

JEL: *B15, B25, B52, C02, C7.*

Введение

Математические модели, применяемые для описания и исследования экономических процессов, традиционно делятся на микроэкономические и макроэкономические. Однако, со второй половины прошлого века начинает распространяться точка зрения о том, что такой дихотомии недостаточно, и что следует учитывать наличие промежуточного экономического уровня, который назвали мезоэкономическим, иначе говоря, мезоуровнем экономики (*Ng, 1986*). Утверждается, что этот уровень имеет особенности, которые несводимы ни к микро-, ни к макроуровню. На нём происходят разнообразные формы коллективных экономических процессов. И если основным объектом микроуровня являются микроэкономические субъекты (фирмы, домохозяйства и т.п.), а на макроуровне это страны – относительно однозначно определенные объекты, то на мезоуровне можно выделять множества различных структур промежуточного масштаба, используя для этого разные способы агрегации микроэкономических единиц или дезагрегации макроэкономических объектов.

Самые очевидные способы дезагрегации макроэкономик – это деление на отрасли или регионы. Однако также могут быть выделены такие объекты исследования, как экономические кластеры, корпорации и прочие образования, которые представляют собой разного рода агрегаты субъектов микроуровня. Наконец, к промежуточному уровню относят экономические институты, т.е. правила поведения микроэкономических субъектов, определяющие возможность устойчивого развития макроэкономических систем (*Кирдина, 2014*). Соответственно, математические модели, применяемые для описания и изучения таких промежуточных объектов, могут считаться моделями мезоуровня экономики.

Первоначально ни классическая политэкономия, ни неоклассическая экономическая теория, которая строилась преимущественно на микроэкономических основаниях, не ставили своей целью выделение качественно различных уровней иерархии экономики. Впервые термины “микроэкономика” и “макроэкономика” употребил Рагнар Фриш в 1933 г. (*Frisch, 1933*). Однако считается, что макроэкономика получает свое развитие после выхода книги Дж. Кейнса “Общая теория занятости, процента и денег” (*Keynes, 1936*). Необходимость разделения уровней анализа была связана с рядом причин, важнейшей из которых было осознание того, что одни и те же экономические процессы, рассматриваемые на микро- или макроуровнях, могут приводить к качественно различным результатам. Об этом ярко свидетельствует, например, парадокс сбережений Кейнса (известный также как «парадокс бережливости»).

Понятие мезоэкономики ни Фришем, ни Кейнсом не использовалось. Оно вошло в научный оборот намного позже (*Ng, 1986*). С тех пор количество работ, посвященных анализу мезоуровня экономики, постоянно растет (см. статьи А. И. Волынского и М. С. Кругловой в этом номере). Однако многие из них не содержат математических моделей. В то же время авторы множества статей, посвящённых математическим моделям, описывающим, например, экономики отраслей и регионов, не упоминают в явной форме о мезоэкономике. Наконец, некоторые экономико-математические модели, созданные за века существования экономической мысли, могут быть интерпретированы как мезоэкономические лишь «задним числом». В следующих разделах приводятся примеры моделей, которые могут быть использованы для описания мезоэкономики.

Универсальный математический аппарат, применимый для описания мезоуровня: теория игр

К моделям мезоуровня можно отнести некоторые математические модели, применяемые в институциональной экономике, поскольку институты относят к мезоэкономическому уровню (подробнее об этом см. (*Клейнер, 2003; Кирдина, 2015*)). В первую очередь в этой связи упоминается теория игр. Важнейший вклад в это направление внесли Дж. Нейман, Дж. Нэш (*Von Neuman, Morgenstern, 1944; Nash, 1951*). Также применению математики в институциональной экономике посвящены работы (*Mirowski, 1981; Shubik, 2012*). На русском языке по этой теме вышла статья (*Петросян, 2006*).

В. Элснер (*2015*) обращает внимание на то, что такие подходы, как системная динамика, анализ сетей, теория графов, теория игр, компьютерная имитация, используемые первоначально в экономическом мэйнстриме, нашли далее активное применение в институциональной и эволюционной экономике. Институты рассматриваются при таком подходе как «правила игры», вырабатываемые в процессе взаимодействия экономических агентов. Институты – результат компромисса, который может ограничивать возможности каждого агента, но выгоден для системы в целом. Возможны ситуации, когда институты не оптимальны даже для системы, но их упразднение требует слишком больших усилий (это объясняет возникновение так называемых «институциональных ловушек»). Теория игр объясняет существование неоптимальных равновесий, как в “дилемме заключенного”. Таким образом, свойства системы не выводятся из свойств отдельных агентов. В зависимости от того, кого подразумевать под игроками, модели теории игр могут использоваться в микроэкономическом, макроэкономическом и мезоэкономическом анализе (изначально они использовались в микроэкономике).

Универсальный математический аппарат, применимый для описания мезоуровня: производственные функции

Существуют и другие математические инструменты, которые универсально применимы для исследования любых уровней экономики. Одним из таких инструментов являются производственные функции. Они используются как в простейших эконометрических расчётах, так и в качестве составляющих компонент более сложных экономических моделей. Простейшая и наиболее известная форма производственной функции – функция Кобба-Дугласа, применяется не только в микроэкономических исследованиях, но также при изучении макроэкономик (на уровне стран) и на мезоэкономическом уровне (в исследованиях отдельных отраслей и регионов). При этом, как показывают расчёты разных авторов, производственные функции, в том числе, функция Кобба-Дугласа, могут давать весьма точную аппроксимацию на разных уровнях экономики.

Тем не менее, следует подчеркнуть, что проблема агрегации производственных функций является нетривиальной задачей (*Гребнев, 2015*), поскольку производственная

функция, рассчитанная для какой-либо экономической системы, не может быть представлена в общем случае как сумма производственных функций ее подсистем. Мы не можем получить, например, производственную функцию России, просто просуммировав производственные функции всех её краёв и областей. Во-первых, это не соответствует законам математики, если коэффициенты эластичностей для разных регионов не совпадают. Во-вторых, ВВП страны сам по себе не является простой суммой ВРП образующих страну территориальных единиц (краёв, областей и т.п.), а превышает её, поскольку в итоговый ВВП вносят вклад также структуры, которые имеют общегосударственное значение, не ограничивающееся конкретным регионом. Кроме того, высказывается мнение, что агрегирование до уровня макроэкономики вообще не является корректной процедурой для производственных функций, поскольку, например, достаточно спорны методы агрегирования такого используемого в них показателя, как капитал, являющегося весьма неоднородным по своей природе (*Коэн, Харкурт, 2009*).

С практической точки зрения производственные функции, в том числе, функция Кобба-Дугласа, интересны, например, тем, что с их помощью может быть изучено явление, называемое отдачей от масштаба производства. Для функции Кобба-Дугласа она определяется как сумма коэффициентов эластичности по труду и капиталу. Часто она предполагается равной единице (в этом случае говорят о «постоянной отдаче»). При таком предположении производственная функция совокупности одинаковых подсистем остаётся той же, что для каждой подсистемы. В (*Кирилюк, 2013*) приведены примеры работ, где накладывается, или не накладывается такое ограничение, а затем сравниваются оба варианта. На примере модели российской экономики показано, что предположение постоянной отдачи существенно ухудшает результат аппроксимации реальных данных. Непостоянная отдача может быть убывающей, что свидетельствует о явлениях нехватки ресурсов, насыщения, о негативных эффектах конкуренции и т.п., или возрастающей, что может свидетельствовать о возможных эффектах взаимовыгодной кооперации между подсистемами, или взаимостимулирующих эффектах конкуренции типа "гонки вооружений" (*Малков, Кирилюк, 2013*). В любом случае, непостоянная отдача (даже в системе, состоящей из относительно однотипных подсистем, с близкими значениями коэффициентов эластичности) свидетельствует о наличии эмерджентных эффектов, которые могут являться признаками целесообразности использования понятия мезоуровня для описания подобных систем.

Специализированные математические модели мезоэкономики

Можно ли говорить о том, что происходит формирование каких-то особых экономико-математических моделей мезоуровня? По нашему мнению, значительное число возникших в прошлом экономико-математических моделей являются именно мезоэкономическими.

Таковой, является, например, "Экономическая таблица" – работа 1758 г. французского экономиста Франсуа Кенэ, описывающая баланс между натуральными и денежными элементами сельскохозяйственного производства среди трех классов (работники аграрного сектора, собственники земли и так наз. «бесплодный класс» – прочие лица, не занятые в сельском хозяйстве). Аналогично, ряд числовых моделей, используемых в политической экономии К. Маркса, также могут быть интерпретированы как мезоэкономические. Это, прежде всего, модели воспроизводства совокупного капитала, в которых он выделяет два подразделения – производство средств производства и производство предметов потребления. Мезоэкономическими можно считать модель общего экономического равновесия Л. Вальраса (*Walras, 1877*), поскольку она предполагает установление равновесий между спросом и предложением на рынках различных благ – эти рынки могут быть интерпретированы как мезоэкономические объекты, и модель Эрроу-Дебре (*Arrow, Debreu, 1954*). Мезоэкономическая по сути

модель «Затраты - Выпуск» разработана В. В. Леонтьевым (*Leontief, 1936*). В ней имеет место дезагрегация по отраслям производства, между которыми осуществляются межотраслевые связи. Также можно считать мезоэкономической модель Неймана (*Vonn Neumann, 1937*) расширяющейся экономики, развитую впоследствии Гейлом (*Gale, 1956*), предназначенную для описания экономики в её развитии, поскольку в ней рассматривается множество товаров (сырьё, факторы производства, продукты производства, услуги и т.п.) и производственных процессов, перерабатывающих эти товары. Таким образом, все перечисленные модели могут быть отнесены к мезоэкономическим, поскольку в них макроэкономическая система дезагрегирована на множества продуктов, отраслей, производителей, потребителей и т.п. Подробнее см. статью С. Г. Кирдиной-Чэндлер и В. И. Маевского в этом номере.

В последние десятилетия стали появляться публикации, в названии и содержании которых имеет место прямая отсылка к тому, что в них описываются исследования в области мезоэкономики, или мезоуровня экономики, и при этом в них рассматриваются специализированные (более-менее) математические модели.

Остановимся подробнее на мезоэкономических идеях сингапурского учёного Ю Кван Нг (*1986; 1992; Ng, Wu, 2004*), поскольку он считается основоположником современной мезоэкономики. Кроме того, он один из немногих, кто активно использует оригинальный, созданный специально для мезоэкономических исследований, математический аппарат. Его подход сочетает элементы макроэкономического и микроэкономического анализа упрощённой системы общего экономического равновесия. При этом предполагается отказ от принципа совершенной конкуренции. Учитывается расчёт максимизации прибыли на уровне отдельных фирм и межфирменные взаимодействия, а также влияние агрегированных переменных, таких, как совокупный спрос, совокупный выпуск, уровень цен, на состояние отдельных фирм.

Нг применил свой мезоэкономический подход для анализа экономических депрессий и возможностей их предотвращения. Модель Нг позволяет реализовать, как частные случаи, кейнсианский и монетаристский взгляды на то, как изменения номинального спроса влияют на уровень цен и реальный выпуск (монетаристы считают, что не влияют, а кейнсианцы утверждают о возможном воздействии). Это связано с тем, что в модели Нг возможен континуум реальных равновесий, в результате чего изменение экономических показателей может вызывать переходы от одного равновесия к другому.

В большинстве остальных публикаций по мезоэкономике, содержащих математические модели (обобщающий характер имеют, например, следующие из них: (*Элснер, 2015; Мезоэкономика развития, 2011; Чекмарева, 2016*)), упоминаются модели, уже применявшиеся ранее другими авторами, например, модели теории игр; модели, описывающие рынок несовершенной конкуренции; модель последовательных олигополий Штакельберга и др.

Подытоживая, отметим, что для перечисленных в этом разделе моделей характерны особенности, отличающие их как от макроэкономических, так и от микроэкономических моделей. В макроэкономике применяются формулы, связывающие между собой общие характеристики страны (ВВП, инфляция, безработица и т.п.), без деления на подсистемы. В микроэкономике описываются репрезентативные фирмы, пассивно зависящие от макропараметров. Если же в модели представлен ряд подсистем, состоящих из неоднородных агентов, взаимодействующих между собой, образующих структуры, и даже способных определять динамику системы на макроуровне, то такую модель можно относить к мезоэкономическому уровню.

Эконофизика и описание мезоуровня экономики

Иерархический подход к рассмотрению уровней экономики, обеспечивающих её функционирование и сбалансированное развитие, предполагает возможность поиска

аналогий в физике (в первую очередь, в нелинейной физике, в синергетике), в экологии и в теории эволюции, а также заимствования из них соответствующего математического аппарата.

Одним из направлений, адекватных исследованию особенностей мезоуровня экономики, является эконофизика, или «физическая экономика» (*Занг, 1999; Романовский, Романовский, 2012; Чернавский, Старков, Щербаков, 2002, Словохотов, 2010*). Некоторые модели эконофизики, динамика которых определяется нелинейным взаимодействием подсистем, могут иметь применения в мезоэкономике, поскольку при таком взаимодействии, благодаря нелинейности могут возникать структуры более высокого уровня с новыми свойствами (хотя и линейные модели, такие, как модель "Затраты - выпуск" в мезоэкономике тоже применимы).

Базовой моделью, применяемой в синергетике и в исследованиях эволюции популяций биологических объектов, является модель Лотки-Вольтерра (другое название – модель «хищник-жертва»), описываемая системой обыкновенных дифференциальных уравнений. Она описывает динамику популяции двух видов, один из которых питается другим, и применима в том числе для описания сообщества первобытных людей в тот период, когда они зависели от окружающей среды в той же степени, как и другие организмы, и, с некоторыми модификациями, для более развитых экономических систем. Разработаны модели, учитывающие различные дополнительные эффекты, например, возможность смены ареала некоторыми из конкурирующих популяций и т.п. (*Колпак, Горыня, 2015*).

Для исследования конкуренции и развития современных экономических систем также разрабатываются эконофизические модели в виде систем нелинейных обыкновенных дифференциальных уравнений, в том числе, сходные по свойствам с моделью «хищник-жертва». Примером могут служить модели в работах Д. С. Чернавского, связанные с его теорией условной информации (*Чернавский, Старков, Щербаков, 2002*). В рамках этого направления можно также привести, например, работы (*Акаев, 2000; Коротаев, Малков, Халтурина, 2007; Малков, Кирилюк, 2013*). Важной особенностью такого типа моделей является то, что они с единых позиций позволяют моделировать такие понятия, как экономическое равновесие, экономические циклы, экономический рост, и даже нерегулярную динамику экономических показателей. Они часто более наглядны, чем эконометрические модели, и дают возможности для лучшего интуитивного понимания механизмов экономических процессов, что характеризует мезоуровень экономического анализа.

В последние десятилетия в экономике большую роль играют сетевые структуры, в том числе, экономические кластеры. Под ними подразумевается совокупность географически соседствующих организаций, связанных между собой, имеющих общую деятельность и взаимодополняющих друг друга. В статье (*Броншпак, Московкин, 2004*) предлагается рассматривать кластеры как нелинейные социально-экономические системы и описывать их деятельность посредством систем обыкновенных дифференциальных уравнений.

В эконофизике также применяются системы дискретных отображений (*Кирилюк, 2016*), уравнения в частных производных (*Ерофеенко, Козловская, 2011*) и иной математический аппарат, который имеет большие перспективы в мезоэкономическом анализе.

Ряд моделей экономики и эконофизики описывает макроэкономические системы, разделённые на взаимодействующие подсистемы мезоуровня, различающиеся по возрастам трудовых ресурсов, или основного капитала. Известным примером моделей такого типа является модель пересекающихся поколений Самуэльсона-Даймонда (*Samuelson,1958; Diamond, 1965*). Это модель экзогенного экономического роста, в которой индивиды разделены на две группы: первые («молодые») работают и получают

деньги за результат труда, накапливая «на старость», вторые («старые») не работают и тратят накопленные сбережения.

В моделях публикаций (*Johansen, 1959; Solow, 1960; Канторович, Жиянов, Хованский, 1978; Матвеенко, 1981; Чуканов, 1984; Оленев, Поспелов, 1989; Boucekkine et al, 2006; Бекларян, Борисова, Хачатрян, 2012*) и ряда других авторов используется идея дифференциации производственных фондов в зависимости от времени их создания. В статье (*Кузнецов, Маркова, Мичасова, 2014*) математическая модель динамики взаимодействия двух биологических популяций Гилпина-Айала применена для описания конкурентного взаимодействия двух последовательных поколений новой технологии, приводящего к диффузии инноваций.

Аналогия в описании экономических и экологических процессов также использована в работе (*Васечкина, Ярин, 2002*). В частности, там рассматривается выдвинутая в экологии гипотеза Красной Королевы, согласно которой, для того, чтобы выжить, виды должны постоянно и с достаточно быстрыми темпами эволюционировать.

Подобная гипотеза используется в ряде моделей теории переключающегося режима воспроизводства, разрабатываемых коллективом под руководством академика РАН В. И. Маевского (*Маевский, Малков, 2013*). В этой теории макроэкономические системы разбиваются на совокупность подсистем, различающихся по возрасту основного капитала. Подсистемы по очереди переключаются с режима производства товаров потребления для системы в режим самообновления собственных основных фондов и наоборот. Особенностью этого класса моделей является существование как решений, соответствующих экспоненциальному росту скоординированно развивающихся подсистем, так и решений, соответствующих нерегулярной динамике показателей. Реальные экономики стран мира также демонстрируют оба вида динамики (как экспоненциальный рост, так и нерегулярное изменение ВВП). Подобное деление поведения во времени на два типа характерно также для мезоэкономических или микроэкономических систем (например, есть обычные фирмы, чьи реальные доходы годами колеблются вокруг какого-то равновесного состояния, а есть фирмы – “газели” (*Юданов, 2007*), в течении какого-то времени быстро растущие примерно по экспоненте). В этой связи интересен поиск условий, при которых происходит скоординированный экспоненциальный экономический рост. В работе (*Кирилюк, 2016*) найдены аналитические условия скоординированного экспоненциального роста для модели переключающегося режима воспроизводства, приведённой к форме системы дискретных отображений.

Подытоживая раздел, вновь обратимся к истории. В период создания макроэкономики в 30-х гг. прошлого века уже были хорошо развиты термодинамика и статистическая физика, что позволяло применять при переходе от микроуровня к макроуровню рассуждения, аналогичные тем, что использовались в подобных случаях физике. Но развитие и осмысление проблем нелинейной физики, синергетики, теории диссипативных структур было ещё впереди. Именно синергетика, развитие которой приходится на вторую половину XX в., дала возможность описания самоорганизации структур на самых разных масштабах. В этом многообразии структур уже намного сложнее выделить два уровня описания, чем в классической термодинамике. На наш взгляд, во многом это стало предпосылкой того, что с конца прошлого века стал возрастать интерес к введению понятия мезоуровня в экономике.

Имитационное моделирование мезоуровня

Благодаря возрастанию мощности компьютерных устройств, наряду с относительно простыми базовыми моделями, позволяющими уловить лишь самые основные свойства систем, в экономике получают распространение сложные модели, предполагающие проведение детальных симуляционных расчетов (*Чекмарева, 2016*). Развивается

имитационное моделирование, позволяющее учитывать весьма индивидуальные свойства экономических агентов, их неоднородность (*Дементьев, 2015*). Также разные агенты могут в рамках одной имитационной модели различаться по уровню агрегированности. То есть, в роли агента могут выступать индивидуум, фирма, отрасль, страна и разные другие объекты. Структуры мезоуровня и коллективные свойства в таких моделях могут задаваться разработчиками, а могут выявляться как результат расчёта.

Многообразие возможностей, которые могут использоваться в имитационном моделировании, делает затруднительной классификацию таких моделей. Иногда в качестве основных подходов выделяют системную динамику, восходящую к работам Дж. Форрестера (*Forrester, 1958*), дискретно-событийное моделирование и агентное моделирование. Агентное моделирование отличается тем, что в нём правила задаются для индивидуального поведения агентов, в то время, как в системной динамике могут использоваться дифференциальные уравнения, где агенты "обезличены", и описывается непосредственно динамика показателей, характеризующих их массовое поведение. Имитации агентов могут обладать довольно сложным поведением, и по сути моделью интеллекта. В таких случаях говорят об агентно-ориентированном моделировании систем с распределённым интеллектом. Усложнение имитационных моделей, на наш взгляд, влечёт за собой тенденцию отхода от упрощений, характерных как для микроэкономических, так и для макроэкономических моделей, и возможность всё более тонко моделировать многоуровневую структуру экономики.

Условность выделения уровней экономики. Масштабная инвариантность

В экономике меньше, чем в физике, разница между масштабами, на которых выделяются уровни (например, число людей на планете гораздо меньше числа Авогадро), и больше роль индивидуальных особенностей систем.

Кроме того, само понятие уровней в экономике часто неоднозначно и размыто. Влиятельность отдельных экономических агентов, будь то страны, фирмы или индивидуумы, варьирует в очень широких масштабах (*Талеб, 2009*). Явления положительной обратной связи, «самоорганизованной критичности» (*Бак, 2013*), приводят к тому, что для некоторых социально-экономических структур выявляется эффект «масштабной инвариантности». (*Подлазов, 2002*). Масштабная инвариантность означает, что в системе в каком-то диапазоне изменения величин вообще трудно выделить масштабы, которые имеют характерные структуры. Математически масштабная инвариантность описывается степенным распределением (распределением Парето).

В этой связи можно предположить, что дальнейшее развитие математического аппарата для мезоэкономического анализа (по аналогии с принципом соответствия в физике) будет происходить в направлении разработки универсальных подходов, применимых для описания экономики на всех масштабах.

Заключение

Рассматривая различные экономико-математические модели, мы увидели, что возможность отнесения их к моделям мезоуровня может быть обусловлена разными их особенностями. Некоторые модели (такие, как модель Леонтьева) специально создавались как дезагрегированные по отраслям или другим конкретным экономическим подсистемам, и могут считаться мезоэкономическими (хотя авторы подобных моделей термин "мезоэкономика" не использовали). Другие модели, например, ряд моделей теории игр, носят достаточно общий характер и могут быть с некоторыми конкретизациями применены для моделирования разных уровней экономики, в том числе, мезоуровня. Есть нелинейные модели, в которых эффекты мезоуровня могут возникать как результат самоорганизации. В ряде публикаций, непосредственно посвящённых

мезоэкономике и употребляющих этот термин, используются те или иные конкретные математические модели. Для мезоэкономических моделей характерны неоднородность подсистем и возможность для них оказывать влияние на систему в целом. Нужно учитывать, что развитие экономико-математических методов, например, имитационного моделирования, и проявления эффектов типа масштабной инвариантности, делают отнесение моделей к какому-либо уровню экономики достаточно условным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Акаев А. (2000). Переходная экономика глазами физика. Бишкек: Учкун, 262 с.

Бак П. (2013). Как работает природа: теория самоорганизованной критичности. М.: URSS, 276 с.

Бекларян Л. А., Борисова С. В. и *Хачатрян Н. К.* (2012). Однопродуктовая динамическая модель замещения производственных фондов. Магистральные свойства // *Журнал вычислительной математики и математической физики,* Т. 52, № 5, с. 801–817.

Броншпак Г. К. и *Московкин В. М.* (2004). Экономические кластеры: элементы количественной теории, сетевые структуры, типология // *Бизнес-информ,* № 11–12, с. 20–29.

Васечкина Е. Ф. и *Ярин В. Д.* (2002). Динамическое моделирование эколого-экономической системы // Экологическая безопасность прибрежной и шельфовой зон и комплексное использование ресурсов шельфа. Севастополь: «ЭКОСИ – Гидрофизика», с. 163–174.

Гребнев М. И. (2015). Агрегированная производственная функция с учетом научно-технического прогресса для экономики России // *Вестник ПГУ. Серия Экономика,* № 4 (27), с. 71–79.

Дементьев В. Е. (2015). Микро- и мезооснования макроэкономической динамики // *Вестник Университета* (*Государственный университет управления*), № 8, с. 103–109.

Ерофеенко В. Т. и *Козловская И. С.* (2011). Уравнения с частными производными и математические модели в экономике: курс лекций. М.: Едиториал УРСС, 248 с.

Занг В.-Б. (1999). Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории. Пер. с англ. М.: Мир, 335 с., ил.

Канторович Л. В., Жиянов В. И., Хованский А. Г. (1978). Анализ динамики экономических показателей на основе однопродуктовых динамических моделей // *Сб. тр. ВНИИ системных исслед*. вып. 9, с. 5–25.

Кирдина С. Г. (2014). Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию. Изд. 3-е, перераб., расш. и иллюстр. М.–СПб.: Нестор-История, 468 с.

Кирдина С. Г. (2015). Методологический институционализм и мезоуровень социального анализа // *СОЦИС,* № 12, с. 51–59.

Кирилюк И. Л. (2013). Модели производственных функций для российской экономики // *Компьютерные исследования и моделирование*, Т. 5, № 2, с. 293–312.

Кирилюк И. Л. (2016). Дискретная форма уравнений в теории переключающегося воспроизводства с различными вариантами финансовых потоков // *Компьютерные исследования и моделирование*, Т. 8, № 5, с. 803–815.

Клейнер Г. Б. (2003). Мезоэкономические проблемы российской экономики // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 1, № 2, с. 11–18.

Колпак Е. П. и *Горыня Е. В.* (2015). Математические модели «ухода» от конкуренции // *Молодой ученый*, № 11 (91), с. 59–70.

Коротаев А. В., Малков А. С. и *Халтурина Д. А.* (2007). Компактная математическая макромодель технико-экономического и демографического развития мир-системы (1–1973 гг.). Обоснование // *История и современность*, №1, с. 19–37.

Коэн А. и *Харкурт Дж.* (2009). Судьба дискуссии двух Кембриджей о теории капитала // *Вопросы экономики*, № 8, с. 4–27.

Кузнецов Ю. А., Маркова С. Е. и *Мичасова О. В.* (2014). Математическое моделирование динамики конкурентного замещения поколений инновационного товара // *Вестник Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского*, № 2(1), с. 170–179.

Маевский В. И. и *Малков С. Ю.* (2013). Новый взгляд на теорию воспроизводства. Монография. М.: ИНФРА-М, 238 с.

Малков С. Ю. и *Кирилюк И. Л.* (2013). Моделирование динамики конкурирующих сообществ: варианты взаимодействия. // *Информационные войны*, №2 (26), с. 49–56.

Матвеенко В. Д. (1981). Дискретная модель с фондами, различающимися по срокам службы // *Оптимизация*, Выпуск 26 (43), с. 90–102.

Мезоэкономика развития (2011). / под. ред. чл.-корр. РАН Г. Б. Клейнера; Центральный экономико-математический ин-т РАН. М.: Наука, 805 с.

Оленев Н. Н. и *Поспелов И. Г.* (1989). Исследование инвестиционной политики фирм в экономической системе рыночного типа // Матем. моделирование: Методы описания и исследования сложных систем, ред. А. А. Самарский, Н. Н. Моисеев, А. А. Петров, М.: Наука, с. 175–200.

Петросян Д. С. (2006). Математические модели институциональной экономики // *Аудит и финансовый анализ*, № 4. с. 279–313.

Подлазов А. В. (2002). Распределение конкурентов, масштабная инвариантность состояния и модели линейного роста // *Известия вузов. Прикладная нелинейная динамика*, № 1–2.

Романовский М. Ю. и *Романовский Ю. М.* (2007). Введение в эконофизику. Статистические и динамические модели. М.-Ижевск: Институт компьютерных исследований. НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 280 с.

Словохотов Ю. Л. (2010). Аналоги фазовых переходов в экономике и демографии // *Компьютерные исследования и моделирование*, Т. 2, №2, с. 209–218.

Талеб Н. Н. (2009). Чёрный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Н. Н. Талеб; пер. с англ. В. Сонькина, А. Бердичевского, М. Костионовой, О. Попова; под ред. М. Тюнькиной. М.: Изд. «Колибри», 528 с.

Чекмарева Е. А. (2016). Обзор российского и зарубежного опыта агент-ориентированного моделирования сложных социально-экономических систем мезоуровня // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*, № 2 (44), с. 225–246.

Чернавский Д. С., Старков Н. И. и *Щербаков А. В.* (2002). О проблемах физической экономики // *Успехи физических наук*, Т. 172, № 9, с. 1045–1066.

Чуканов С. В. (1984). Об одной динамической модели экономики с фондами, дифференцированными по моментам создания. // Модели и методы в прогнозировании научно-технического прогресса, 2, ВНИИСИ, М.: с. 46–61.

Элснер В. (2015). Снова об институционалистской теории институциональных изменений: Институциональная дихотомия в более формальном представлении // Эволюция экономической теории: воспроизводство, технологии, институты. материалы X международного Симпозиума по эволюционной экономике и Методологического семинара по институциональной и эволюционной экономике. СПб.: Алетейя, с. 280–292.

Юданов А. Ю. (2007). Гении национального бизнеса // *Эксперт*, 23 апр., №16.

Arrow, K. J. and *Debreu, G.* (1954). Existence of an equilibrium for a competitive economy // *Econometrica*, 22 (3), pp. 265–290.

Boucekkine, R., de la Croix, D. and *Licandro, O.* (2006). Vintage Capital // Department of Economics, European University Institute, Eco no. 2006/08 (http://cadmus.iue.it/dspace/bitstream/1814/4346/1/ECO2006-8.pdf – Дата обращения 10.07.2017).

Diamond, P. A. (1965). National Debt in Neoclassical Growth Model // *American Economic Review*, 55 (5), 1126–1150.

Forrester, J. (1958). Industrial Dynamics: A Major Breakthrough for Decision Makers // *Harvard Business Review*, 36 (4), pp. 37–66.

Frisch, R. (1933). Propagation Problems and Impulse Problems in Dynamic Economics // Economic essays in honor of Gustav Cassel, London: pp. 171–205

Gale, D. (1956). A closed linear model of production. In Harold W. Kuhn and Albert W. Tucker, editors, Linear Inequalities and Related Systems // *Annals of Mathematics Studies*, 38 (18), 285–303.

Johansen, L. (1959). Substitutions versus Fixed Production Coefficients in the Theory of Economic Growth: A Synthesis // *Econometrica*, 27 (2), 157–175.

Keynes, J. (1936). The General Theory of Employment, Interest and Money. London: Macmillan.

Leontief, W. (1936). Quantitative input and output relations in the economic systems of the United States // *The Review of Economic Statistics*, 18 (3), 105–125.

Mirowski, P. (1981). Is there a mathematical neoinstitutional economics? // *Journal of Economic Issues*, 15, 593–613.

Nash, J. (1951). Non-cooperative games // *Annals of Mathematics*, 54 (2), 286–295.

Ng, Y.-K. (1986). Mesoeconomics: A Micro – Macro Analysis. New York: St. Martin's Press.

Ng, Y.-K. (1992). Business Confidence and Depression Prevention: A Mesoeconomic Perspective // *American Economic Review*, 82 (2), 365–371.

Ng, Y.-K. and *Wu, Y.* (2004). Multiple Equilibria and Interfirm Macro-Externality: An Analysis of Sluggish Real Adjustment // *Annals of Economics and Finance*, 5 (1), 61–77.

Samuelson, P. A. (1958). An exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money // *Journal of Political Economy*, 66 (6), 467–482.

Shubik, M. (2012). Mathematical Institutional Economics // Cowles Foundation Discussion Papers 1882, Cowles Foundation for Research in Economics, Yale University.

Solow, R. (1960). Investment and technical progress // Arrow, Kenneth J.; Karlin, Samuel; Suppes, Patrick, Mathematical models in the social sciences, 1959: Proceedings of the first Stanford symposium, Stanford mathematical studies in the social sciences, IV, Stanford, California: Stanford University Press, pp. 89–104.

Von Neumann, J. (1937). Uber einekonomisches Gleichungssystem und eine Verallgemeinerung des Brouwerschen Fixpunktsatzes // *Ergebnisseeines mathematischen Kolloquiums*, no. 8, pp. 73–83, translated as, A Model of General Economic Equilibrium // *Review of Economic Studies*, 13 (33), (1945–46) 1–9.

Von Neumann, J. and *Morgenstern, O.* (1944). O. Theory of Games and Economic Behavior. Prinston University Press. America. 625 p. Русское издание: Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970, 708 с.

Walras, L. (1874). Éléments d'économie politique pure. Lausanne: Corbaz.

REFERENCES

Akaev, A. (2000). Transition economy through the eyes of physics. Bishkek. Uchkun, 262 p. (In Russian).

Arrow, K. J. and *Debreu, G.* (1954). Existence of an equilibrium for a competitive economy. *Econometrica*, 22 (3), 265–290.

Bak, P. (2013). How nature works: The science of self-organized criticality. Moscow, URSS, 276 p. (In Russian).

Beklaryan, L. A., Borisova, S. V. and *Khachatryan N. K.* (2012). A single-dynamic model of replacement assets. Main properties. *Zh. Vychisl. Mat. Mat. Fiz.*, 52 (5), 801–817. (In Russian).

Boucekkine, R., de la Croix, D. and *Licandro, O.* (2006). Vintage Capital. Department of Economics, European University Institute, Eco no. 2006/08 (http://cadmus.iue.it/dspace/bitstream/1814/4346/1/ECO2006-8.pdf – Access Date: 10.07.2017).

Bronshpak, G. K. and *Moskovkin, V. M.* (2004). Economic Clusters: Elements of a Quantitative Theory, Network Structures, Typology. *Business Inform*, 11–12, 20–29. (In Russian).

Chekmareva, E. A. (2016). Review of Russian and foreign experience of agent-oriented modeling of complex socio-economic mesolevel systems. *Economic and social changes: facts, trends, forecast*, 2 (44), 225–246. (In Russian).

Chernavsky, D. S., Starkov, N. I. and *Shcherbakov, A. V.* (2002). On some problems of physical economics. *Phys. Usp*, 45, 977–997. (In Russian).

Chukanov, S. V. (1984). On one dynamic model of the economy with funds differentiated by the moments of creation. Models and methods in forecasting scientific and technical progress, 2, VNIISI, Moscow, pp. 46–61. (In Russian).

Cohen, A. J. and *Harcourt, G. C.* (2003). Whatever Happened to the Cambridge Capital Theory Controversies? *Journal of Economic Perspectives*, 17 (1), 199–214.

Dementev, V. E. (2015). Micro- and meso-bases of macroeconomic dynamics. *Bulletin of the University* (*State University of Management*), 8, 103–109. (In Russian).

Diamond, P. A. (1965). National Debt in Neoclassical Growth Model. *American Economic Review*, 55 (5), 1126–1150.

Elsner, W. (2015). The Theory of Institutional Change Revisited: The Institutional Dichotomy, Its Dynamic, and Its Policy Implications in a More Formal Analysis. Tenth International Symposium on Evolutionary Economics "The Evolution of Economic Theory: Economic Reproduction, Technologies, Institutions". SPb, Aletheia, pp. 280–292. (In Russian).

Erofeenko, V. T. and *Kozlovskaya, I. S.* (2011). Partial differential equations and mathematical models in economics: a course of lectures. Moscow, URSS Editorial. 248 p. (In Russian).

Forrester, J. (1958). Industrial Dynamics: A Major Breakthrough for Decision Makers. *Harvard Business Review*, 36 (4), 37–66.

Frisch, R. (1933). Propagation Problems and Impulse Problems in Dynamic Economics. Economic essays in honor of Gustav Cassel, London, pp. 171–205.

Gale, D. (1956). A closed linear model of production. In Harold W. Kuhn and Albert W. Tucker, editors, Linear Inequalities and Related Systems. *Annals of Mathematics Studies*, 38 (18), 285–303.

Grebnev, M. I. (2015). The aggregate production function for the Russian economy (with progress in science and technology considered). *Perm University Bulletin. Economy*, 4 (27), 71–79. (In Russian).

Johansen, L. (1959). Substitutions versus Fixed Production Coefficients in the Theory of Economic Growth: A Synthesis. *Econometrica*, 27 (2), 157–175.

Kantorovich, L. V., Zhiyanov, V. I. and *Khovansky, A. G.* (1978). The analysis of dynamics of economic indicators on the basis of single-product dynamic models. Sb.tr. VNII sistemnyh issled., 9, 5–25. (In Russian).

Keynes, J. (1936). The General Theory of Employment, Interest and Money, London, Macmillan.

Kirdina, S. G. (2014). Institutional Matrices and Development in Russia. (3nd revised and supplemented edition). Moscow-St. Petersburg, Nestor-history, 468 p. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2015). Methodological institutionalism and mesolevel of social analysis. *Sotsiologicheskie Issledovaniia*, 12, 51–59. (In Russian).

Kirilyuk, I. L. (2013). Models of Production Functions for the Russian Economy. *Computer Research and Modeling*, 5 (2), 293–312. (In Russian).

Kirilyuk, I. L. (2016). The discrete form of the equations in the theory of the shifting mode of reproduction with different variants of financial flows. *Computer Research and Modeling*, 8 (5), 803–815. (In Russian).

Kleiner, G. B. (2003). Mesoeconomic problems of the Russian economy. *Economic bulletin of Rostov State University*, 1 (2), 11–18. (In Russian).

Kolpak, E. P. Gorynya, E. V. (2015). Mathematical models of "care" from competition. *Young scientist*, 11 (91), 59–70. (In Russian).

Korotaev, A. V., Malkov, A. S. and *Khalturina, D. A.* (2007). Compact mathematical macromodel of technical-economic and demographic development of the world-system (1-1973). *Justification. History and modernity*, 1, 9–37. (In Russian).

Kuznetsov, Yu. A., Markova, S. E. and *Michasova, O. V.* (2014). Mathematical modeling of dynamics of competitive replacement of generations of innovative goods. *Vestnik Nizhegorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. N. I. Lobachevskogo*, 2 (1), 170–179. (In Russian).

Leontief, W. (1936). Quantitative input and output relations in the economic systems of the United States. *The Review of Economic Statistics*, 18 (3), 105–125.

Maevsky, V. I. and *Malkov, S. Yu.* (2013). A New Approach to the Theory of Reproduction. Moscow, INFRA-M, 238 p. (In Russian).

Malkov, S. Yu. and *Kirilyuk, I. L.* (2013). Modeling the dynamics of competing communities: options for interaction. *Information wars*, 2 (26), 49–56. (In Russian).

Matveenko, V. D. (1981). Discrete model with the funds that differ in life cycle. *Optimizacija*, 26 (43), 90–102. (In Russian).

Mesoeconomics of development (2011) / Ed. G. B. Kleiner; Central Economic Mathematical Institute RAS. Moscow, Science, 805 p. (In Russian).

Mirowski, P. (1981). Is there a mathematical neoinstitutional economics? *Journal of Economic Issues*, 15, 593–613.

Nash, J. (1951). Non-cooperative games. *Annals of Mathematics*, 54 (2), 286–295.

Ng, Y.-K. (1986). Mesoeconomics: A Micro – Macro Analysis. New York, St. Martin's Press.

Ng, Y.-K. (1992). Business Confidence and Depression Prevention: A Mesoeconomic Perspective. *American Economic Review*, 82 (2), 365–371.

Ng, Y.-K. and *Wu, Y.* (2004). Multiple Equilibria and Interfirm Macro-Externality: An Analysis of Sluggish Real Adjustment. *Annals of Economics and Finance*, 5 (1), 61–77.

Olenev, N. N. and *Pospelov, I. G.* (1989). Exploring of the Investment Policy of Firms in Market Economy. In: Mathematical Modelling: Methods of Description and Investigation of Complex Systems / Ed. A. A. Samarsky, N. N. Moiseev, A. A. Petrov / Moscow, Nauka, pp. 175–200. (In Russian).

Petrosyan, D. S. (2006). Mathematical models of institutional economics. *Audit I finansivyj analiz*, 4, 279–313. (In Russian).

Podlazov, A. V. (2002). Distribution of competitors, scale invariance of the state and models of linear growth. *Izvestiya Vuzov. Applied nonlinear dynamics*, 10 (1–2), 20–43. (In Russian).

Romanovsky, M. Yu. and *Romanovsky, Yu. M.* (2012). Introduction to Econophysics: Statistical and Dynamical Models. Moscow – Izhevsk, Regular and Chaotic Dynamics, 340 p. (In Russian).

Samuelson, P. A. (1958). An exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money. *Journal of Political Economy*, 66 (6), 467–482.

Shubik, M. (2012). Mathematical Institutional Economics. Cowles Foundation Discussion Papers 1882, Cowles Foundation for Research in Economics, Yale University.

Slovokhotov, Yu. L. (2010). Phase transitions associated with economy and demography. *Computer Research and Modeling*, 2 (2), 209–218. (In Russian).

Solow, R. (1960). Investment and technical progress. Arrow, Kenneth J.; Karlin, Samuel; Suppes, Patrick, Mathematical models in the social sciences, 1959: Proceedings of the first Stanford symposium, Stanford mathematical studies in the social sciences, IV, Stanford, California: Stanford University Press, pp. 89–104.

Taleb, N. N. (2009). The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable. Moscow, Kolibri, 528 p. (In Russian).

Vasechkina, E. F. and *Yarin, V. D.* (2002). Dynamic modeling of ecological-economic system. Ecological safety of coastal and shelf zones and integrated use of shelf resources. Sevastopol', «JeKOSI – Gidrofizika», pp. 163–174. (In Russian).

Von Neumann, J. (1937). Uber einekonomisches Gleichungssystem und eine Verallgemeinerung des Brouwerschen Fixpunktsatzes. *Ergebnisseeines mathematischen Kolloquiums*, no. 8, pp. 73–83, translated as, A Model of General Economic Equilibrium. *Review of Economic Studies*, 13 (33) (1945–46), 1–9.

Von Neumann, J. and *Morgenstern, O.* (1944). O. Theory of Games and Economic Behavior. Prinston University Press. America. 625 p.

Walras, L. (1874). Éléments d'économie politique pure. Lausanne, Corbaz.

Yudanov, A. Yu. (2007). The geniuses of national business. *The expert*, 23 apr, no. 16. (In Russian).

Zhang, W.-B. (1999). Synergetic Economics. Time and Change in Nonlinear Economics. Moscow, Mir, 335 p. (In Russian).

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2076-6297.2017.9.3.064-080*

МОРАЛЬНЫЙ РИСК, ОБРАТНЫЙ ОТБОР И ОПТИМАЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ВЫБОР В УСЛОВИЯХ РАВНОВЕСНОГО РАЗБРОСА ЦЕН

МАЛАХОВ СЕРГЕЙ,

доктор экономики,
Университет Пьера Мендеса Франса, Франция, г. Гренобль,
e-mail: smalahov@df.ru

Анализ оптимального потребительского выбора в условиях равновесного разброса цен обнаруживает методологические различия между феноменами морального риска и обратного отбора. Если моральный риск представляет собой индивидуальную поведенческую реакцию на предельную норму замещения досуга на потребление, предлагаемую страховым контрактом, обратный отбор имеет место на всех несовершенных рынках, характеризующихся равновесным разбросом цен и в силу этого выглядит как структурная характеристика рынка и как естественный отбор потребителей с различными доходами и различной склонностью к поиску. Анализ страхования здоровья, где склонность к поиску принимает форму склонности заботы о здоровье, показывает, что моральный риск имеет место тогда, когда страховой полис предлагает неоптимальное соотношение потребления медицинских услуг и свободного времени, и что моральный риск выражает не неограниченное потребление бесплатных товаров, а элементарный процесс оптимизации досуга и потребления. Консьюмеризация страхования здоровья в рамках «потребительских планов» может решить проблему морального риска только частично, поскольку для полного исключения морального риска следует разрешить перепродажу медицинских услуг и самих страховых полисов, как это произошло на рынке полисов страхования жизни.

Ключевые слова: *моральный риск, обратный отбор, потребительский выбор, равновесный разброс цен, склонность к заботе о здоровье.*

MORAL HAZARD, ADVERSE SELECTION AND THE OPTIMAL CONSUMPTION-LEISURE CHOICE UNDER EQUILIBRIUM PRICE DISPERSION

SERGEY MALAKHOV,

Ph.D., Applied Economics,
Pierre Mendes France University, France, Grenoble,
e-mail: smalahov@df.ru

The analysis of the optimal consumption-leisure choice under equilibrium price dispersion discovers the methodological difference between problems of moral hazard and adverse selection. While the phenomenon of moral hazard represents the individual behavioral reaction on the marginal rate of substitution of leisure for consumption proposed

© Малахов С., 2017

by the insurance policy, the adverse selection can take place on any imperfect market under equilibrium price dispersion and it looks like a market phenomenon of a natural selection between consumers with different income and different propensity to search. The analysis of health insurance where the propensity to search takes the form of the propensity to seek healthcare demonstrates that moral hazard takes place when the insurance policy proposes a suboptimal consumption-leisure choice and the increase in consumption of medical services with the reduction of leisure time represents not an unlimited demand for "free goods" but the simple process of the consumption-leisure optimization. The path of consumerism with consumer-directed plans can solve partly the problem of moral hazard because in order to eliminate moral hazard this trend should come to the re-sale of medical services under health vouchers like it takes place in the life settlement.

Keywords: *moral hazard, adverse selection, consumption-leisure choice, equilibrium price dispersion, propensity to seek healthcare.*

JEL: *D11, D82, D83.*

Я не стану отнимать у тебя время, милый мой, рассказывая о том, чем я болен. Жизнь коротка, и ты можешь умереть раньше, чем я кончу. Но я скажу тебе, чем я не болен. У меня нет воспаления коленной чашечки. Почему у меня нет воспаления коленной чашечки, я сказать не могу, но факт остается фактом, – этой болезни у меня нет. Зато все остальные болезни у меня есть.
Джером К. Джером «Трое в лодке, не считая собаки»

Введение

Проблема обратного отбора (adverse selection) попадает в поле зрения экономической науки в середине прошлого века (см. *Dickerson, 1959; Denenberg et al, 1964*). Но настоящую популярность она приобретает после 1970-го г., когда Дж. Акерлоф опубликовал свою знаменитую статью «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм» (*Акерлоф, 1970 [1994]*), остающуюся и поныне одной из самых читаемых и самых цитируемых (см. статистику сервиса EconPapers/RePec). Методологические основы анализа обратного отбора и связанной с ним проблемы морального риска или риска недобросовестности (moral hazard) были заложены немного раньше в статье К. Эрроу (*Arrow, 1963*). Всеобъемлющий структурный анализ данных вопросов не заставил себя долго ждать. В 1983 г. Дж.Стиглиц публикует свою «чистую теорию морального риска», которая была подготовлена целой серией его работ 70-х гг. прошлого века, посвященных трудовым контрактам, кредитным договорам и его любимой «издольщине» (sharecropping) (*Stiglitz, 1983*). И до настоящего времени проблемы обратного отбора и морального риска как феномены асимметричности информации остаются в экономической литературе одними из самых актуальных (см. напр. *Guerrieri* and *Shimer, 2014*; *Handel, 2013; Handel et al., 2015; Laurmann* and *Wolinsky, 2016*).

Несмотря на то, что исследования морального риска последних лет делают упор на динамический анализ, неоклассическая статика еще не сказала своего последнего слова. Одним из объяснений такой медлительности является то, что канонические модели поведения потребителя – выбора между двумя товарами, в случае страхования между страховым полисом и прочими товарами, и модель индивидуального предложения труда, распределяющая время индивида между работой и досугом, не оставляют места для анализа того же морального риска, первая – в силу ограничения по бюджету, вторая – в силу ограничения по времени. В результате рост потребления медицинских услуг, сопровождающий приобретение страхового полиса и представляющий собой

самый яркий пример морального риска, приобрел ореол неограниченного потребления «свободных товаров» (unlimited demand for free goods), якобы воспринимаемых потребителем как бесплатные приложения к заключенному страховому контракту. Модель оптимального поиска позволяет если не снять с потребителя все обвинения в недобросовестном поведении, то, как минимум, избежать такого напрасного и совершенно неправдоподобного восприятия поведения индивида[1].

Обратный отбор – неблагоприятный или естественный?

Модель оптимального поиска раскрывает механизм формирования равновесного разброса цен, где цена равновесия устанавливается на уровне минимальной готовности платить потребителей с нулевыми издержками поиска, к которой сводятся готовности продавать покупателей с положительными издержками поиска (*Малахов, 2016*).

На рынке, где цена покупки *P(S)* зависит от времени и усилий поиска *S* каждый покупатель, в зависимости от уровня дохода *w* и склонности к поиску *L(S),* получает возможность найти приемлемую цену товара *Q* так, что доход *wL(S)* уравнивается с затратами на покупку *QP(S),* а предельные издержки поиска уравниваются с его предельной выгодой:

$$w\frac{\partial L}{\partial S} = -w\frac{L+S}{T} = Q\frac{\partial P}{\partial S} \tag{1}$$

В этом случае предельная норма замещения досуга на потребление уравнивается с отношением ставки заработной платы к цене равновесия, которая, в свою очередь, уравнивает предельное сокращение цены, временной горизонт потребительского выбора, т.е. время до следующей покупки, и совокупные затраты на приобретение товара $QP_e=w(L+S)$ так, что:

$$MRS(H\ for Q) = \frac{\partial U/\partial H}{\partial U/\partial Q} = -\frac{\partial Q}{\partial H} = -\frac{w}{\partial P/\partial S}\partial^2 L/\partial S\partial H = -\frac{w}{\partial P/\partial S}\frac{1}{T} = \frac{w}{P_e} \tag{2}$$

Величина, равная произведению временного горизонта на предельное сокращение цены, «собирает» на оси ординат, т.е. на нулевом значении времени поиска, все цены, эквивалентные готовности продавать, что и создает возможность арбитража. Равенство готовности продавать покупателей с положительными издержками поиска и готовности платить покупателей с нулевыми издержками поиска показывает, что возможности арбитража исчерпаны, и равновесный разброс цен приобретает устойчивый характер.

Поскольку издержки поиска представляют собой не только физический поиск выгодной цены, но и сбор информации, то, в общем виде, модель оптимального поиска предстает как модель перераспределения трансакционных издержек, в том числе издержек неопределенности, между продавцами и покупателями. В этом случае максимальную цену, т.е. цену равновесия, будут платить те потребители, которых не беспокоит неопределенность, и которые не хотят или не могут вкладываться в ее снижение. Так образуется группа «покупателей», свидетельствующая о возникновении рынка. «Покупатели» будут готовы платить за все издержки неопределенности, которые предусмотрительные продавцы включают в цену. Остальные потребители или «поисковики» в той или иной степени будут предпринимать усилия по снижению неопределенности, что уменьшает и риски продавцов, которые в ответ будут готовы

[1] Представляется, что многие исследователи неумышленно акцентируют именно этические аспекты поведения потребителей в условиях неопределенности, что и порождает буквальную трактовку таких терминов как неблагоприятный отбор или риск недобросовестности. Это отражается и в разнообразии формальных определений, даваемых данным феноменам. Поэтому, чтобы избежать некоторой двусмысленности, в данной статье будет использоваться подстрочный перевод, то есть термины «обратный отбор» и «моральный риск» (С.М.).

снижать цену. Поскольку для статической модели порядок событий не является принципиальным (*Leibenstein, 1950*), а усилия по снижению неопределенности или принятие рисков происходит как до покупки, так и после нее, или $S = S_{ex\ ante} + S_{ex\ post}$, то самой яркой иллюстрацией перераспределения рисков является постпродажное обслуживание, которое продавцы готовы полностью взять на себя при продаже товара «покупателю», и которое частично или полностью перераспределяется на «поисковиков» в форме затрат $S_{ex\ post}$, что и дает возможность уменьшить цену продажи.

Таким образом, затраты поиска в общем представляют собой ***некоторые плодотворные усилия, позволяющие снизить цену***[2]**.** Очевидно, что на рынках страхования подобные усилия также имеют место. Такие ***усилия предосторожности*** (precautionary efforts) не только берутся в расчет современной экономической теорией, но и рассматриваются учебной литературой (*Nicholson* and *Snyder, 2012*). При страховании здоровья это могут быть гимнастика, фитнесс и периодические обследования или диспансеризация. Все эти усилия, даже если они и приобретают денежное выражение, как то: стоимость билетов в фитнесс-зал или оплата анализов, не имеют прямого отношения к собственно цене полиса. Но косвенно они влияют на нее. Подтвержденное документально, хорошее состояние здоровья позволяет снизить цену полиса[3]. Возникает возможность дискриминации рисков, которая в своем максимально возможном разнообразии, может обеспечить полную общественную выгоду от страхования (*Arrow, 1963, p. 963*) (рис. 1):

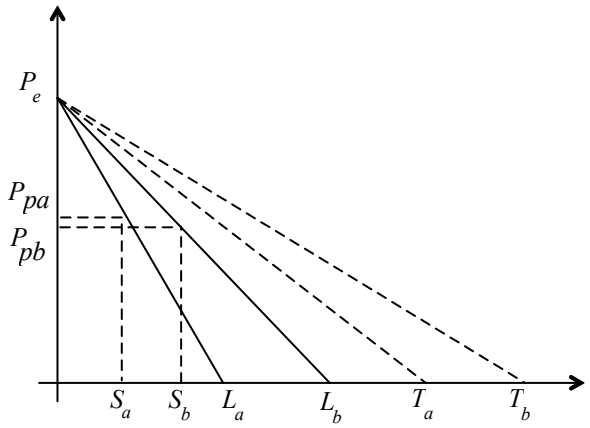

Рис. 1. *Сведение различных готовностей продавать страховой полис к единой готовности платить за него*[4]

$$w_a(L_a + S_a) = -T_a \partial P_a / \partial S_a = w_b(L_b + S_b) = -T_b \partial P_b / \partial S_b = \ldots = w_n(L_n + S_n) = -T_n \partial P_n / \partial S_n = P_e \quad (3)$$

Если трактовка усилий по поддержанию здоровья как формы поиска принимается, то достаточно одного взгляда на рис. 1, чтобы увидеть на нем рынок, подверженный обратному отбору. Цена равновесия на таком рынке будет формироваться группой

[2] Следует учесть, что ценовая дискриминация по состоянию здоровья может регламентироваться. Например, ACA, более известный как Обамкэйр, запрещает дискриминацию по состоянию здоровья, но допускает проведение обследований состояния здоровья желающих его застраховать (С.М.).

[3] Безусловно, более строгий анализ потребует включить в стоимость рабочего времени, необходимого для приобретения полиса, и стоимость времени, необходимого для оплаты фитнесса или медицинских анализов. В этом случае анализ страхового полиса будет сравним с анализом домашнего хозяйства, как его трактует модель оптимального поиска. Затраты на фитнесс и на обследования будут выступать как затраты на ингредиенты, необходимые для получения конечного продукта. Но такое уточнение не будет менять по существу логику анализа приобретения полиса, поэтому оно оставляется заинтересованным читателям (С.М.).

[4] Здесь также в иллюстративных целях принимается упрощенная модель, в которой равновесное количество равно единице (С.М.).

«покупателей», которые не хотят (а это вполне здоровые, но очень беспечные и/или занятые потребители) или не могут (это как раз болезненные потребители) подтвердить хорошее состояние своего здоровья. Остальные потребители будут формировать различные группы «поисковиков», в той или иной степени заботящиеся о своем здоровье и готовые подтвердить это документально.

Сразу же возникает ощущение – насколько справедлив термин «обратный отбор», и не имеем ли мы дело с самым что ни на есть отбором естественным? И здесь не должна смущать даже двойственность группы «покупателей», трансакционные издержки которых равны нулю. Например, модель оптимального поиска говорит нам, что ценой равновесия на потребительском рынке молока будет не цена в супермаркетах, а цена «молока на крыльце», которую будут готовы платить как люди, высоко ценящие свое время, так и пожилые потребители, которым уже трудно выбираться в магазин[5]. Да и в целом, возраст и состояние здоровья участвуют в ценовой дискриминации на всех потребительских рынках. Пожилые и/или болезненные потребители предпочитают близлежащие магазины с высокими ценами, возрастные потребители выбирают супермаркеты в некотором отдалении, а молодежь готова тратить время на поездки в гипермаркеты на окраине. Таким образом, элементы обратного отбора будут присутствовать на всех несовершенных рынках и отражать их естественное состояние. Поэтому обратный отбор и выглядит настоящим ***естественным отбором***.

При анализе модели оптимального поиска также моментально формулируется и опровержение «теоремы лимонов» об исчезновении рынка. Пока на рынке будет присутствовать группы людей, готовых платить цену равновесия, рынок будет существовать. Ведь как бы ни была высока эта цена, и как бы невысока ни была цена за «лимон», назовем ее ценой обратного отбора, если разброс цен стремится к некоторому подобию непрерывной функции от поиска, неопределенности, риска или иной формы трансакционных издержек, то между ценой равновесия и ценой обратного отбора всегда найдется место цене, назовем ее справедливой (fair) ценой, так, что:

$$P_{adverse\ selection} < P_{fair} < P_{equilibrium} \quad (4)$$

А это значит, что на том же рынке «лимонов» всегда найдется место для купли-продажи подержанных, но сохранивших высокие потребительские характеристики, автомобилей. Другое дело, что появление цен обратного отбора увеличивает отрыв от цены равновесия, что делает куплю-продажу качественной подержанной машины более затруднительной. Но, чем больше будет отрыв цены обратного отбора от цены равновесия, тем очевидней будет такая ценовая ниша и тем больше у продавцов будет стимулов взять часть издержек неопределенности, в том числе гарантий и/или постпродажного обслуживания, на себя. И практика продажи подержанных машин с гарантиями автосервисами убедительно подтверждает это. Вопрос, а что же тогда отражает цена равновесия, в этом контексте становится риторическим. На рынке подержанных машин цену равновесия будут устанавливать автомобили, постпродажное обслуживание которых полностью возлагается на продавцов. И, если часть гарантий при этом сохраняется со стороны производителя, то такие подержанные автомобили будут очень близки по своему качеству к новым автомобилям. Рынок будет сегментироваться по вертикали – от одной модели до другой. Оценка подержанного автомобиля определенной модели всегда начинается со сравнения с ценой на новую автомашину точно такой марки.

Таким образом, даже падение среднего качества не грозит исчезновением рынка. За его существование несет ответственность группа «покупателей». Пока на рынок будут

[5] Чтобы избежать напоминания, что к пожилым людям, то есть пенсионерам, вряд ли подходит модель оптимального поиска, использующая в качестве одной из переменных ставку заработной платы, можно привести пример людей с ограниченными возможностями, работающих на дому (С.М.).

выходить потребители с нулевыми трансакционными издержками, покупающими «молоко на крыльце», рынок будет существовать[6].

Моральный риск как следствие неоптимального потребительского выбора

Несмотря на разнообразие определений и не меньшее разнообразие примеров, наиболее очевидным и статистически значимым проявлением морального риска остается увеличение потребления медицинских услуг после заключения страхового контракта (*Zwietfel* and *Manning, 2000*). В ответ на такое поведение страховые компании разрабатывают самые разные механизмы – авансовые платежи, долевое финансирования затрат на медицинские услуги – так или иначе не столько повышающие ответственность потребителей, сколько уточняющие целесообразность расходов на медицинское обслуживание.

Основной причиной проявления морального риска, как это следует не только из специальной, но и из учебной литературы, является асимметричность информации. Наряду с асимметричностью информации упоминается и рациональное поведение индивида, для которого заключение страхового контракта ведет к снижению предельных затрат на медицинское обслуживание, что и вызывает рост их потребления (*Glied, 2003*).

Модель оптимального поиска предлагает такое объяснение феномена морального риска, которое учитывает как и асимметричность информации, так и поведение предельных затрат покупателя страхового полиса.

Приобретая страховой полис по цене P_p, потребитель фиксирует величины времени работы L, необходимого для заработка на приобретение полиса в силу $QP_p=wL$, времени заботы о здоровье S_{exante}, т.е. предшествующего заключению контракта и соответствующую скидку с цены $\partial P/\partial S$. Однако, несмотря на заданный страховой компанией временной горизонт T, т.е. срок действия полиса, распределение времени на этом не заканчивается. Остается время досуга H, т.е. время, когда застрахованный потребитель может спокойно заниматься другими делами.

Если потреблением в рамках страхового полиса является медицинская услуга $Q=1$, предоставляемая по наступлению страхового случая, то в объем времени досуга H товара «страховой полис» будет входить все оставшееся время потребителя – время поиска S, зарабатывания L и потребления H ***всех остальных товаров***. Полис, страхующий здоровье, является ***дополнением*** ко всей потребительской корзине, в том смысле, что он не просто сопровождает все виды деятельности по наполнению и потреблению этой корзины, но и делает это потребление более эффективным. Застрахованный потребитель

[6] В изящном анализе цены на подержанные автомобили, предложенным Дж. Акерлофом, изначально была допущена серьезная методологическая ошибка. По большому счету, потребитель приобретает не автомобиль, а количество километров, предельная полезность которых формируется в том числе и разнообразными опциями той или иной модели. При этом, определяя возможный срок службы покупки, потребитель тем самым формирует предельную полезность досуга. Так и образуется предельная норма замещения времени использования автомобиля на километраж. Но именно в заданной предельной норме замещения и скрывается действительный ***неблагоприятный отбор***, возникающий в ходе ***неблагоприятного поиска***, раскрывающего механизм закона Грешема. В модели оптимального поиска предельная норма замещения может быть выражена так:

$$\frac{\partial U/\partial H}{\partial U/\partial S}=-\frac{\partial Q}{\partial H}==-\frac{w}{\partial P/\partial S}\frac{1}{T}=\frac{w}{P_e}=\frac{Q}{L+S} \qquad (5)$$

Нормальный поиск предполагает увеличение количества, в нашем случае километража, при увеличении времени поиска или $\partial Q/\partial S>0$. Но иногда потребитель ищет что-нибудь попроще и подешевле. Так поиск становится ***неблагоприятным*** или $\partial Q/\partial S<0$. И нам опять достаточно одного взгляда на формулу (5), чтобы понять, что в случае неблагоприятного поиска или покупки менее надежной машины, при стабильных предпочтениях или постоянной норме замещения время использования машины на километраж, продажная цена километра будет уменьшаться, поскольку величина времени работы, затрачиваемая на зарабатывание денег для покупки автомашины L будет уменьшаться быстрее, чем объем покупаемого километража Q. Это и притягивает покупателей. И не только покупателей. Производители идут навстречу неблагоприятному поиску, и возникает феномен планируемого устаревания (planned obsolescense), когда изделия с коротким сроком службы вытесняют более надежные продукты.

может более внимательно относиться к своим профессиональным обязанностям на работе, без задних мыслей выбирать другие товары, равно как и с большим удовольствием смотреть телевизор, поскольку беспокойство о проблемах со здоровьем будет полностью или частично снято страховой компанией.

Однако с приобретением полиса распределение времени не заканчивается, поскольку у индивида еще сохраняется время для заботы о здоровье $S_{ex\ post}$, которое, помимо гимнастики и посещения фитнесс-залов, может включать и время посещения врача. Это значит, что даже после приобретения страхового полиса сохраняется возможность арбитража между заботой о здоровье и досугом, которое не может уже повлиять на цену, но может повлиять на количество потребляемых услуг (рис. 2):

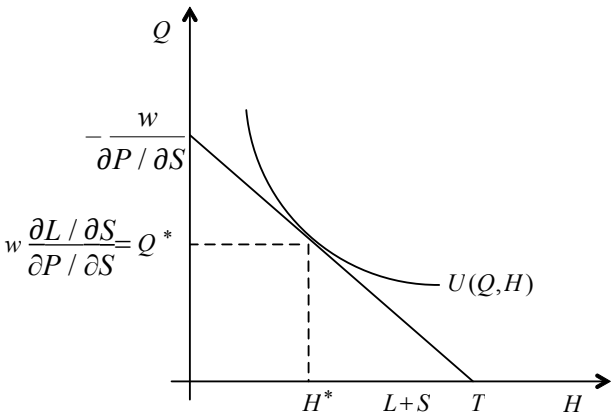

Рис. 2. *Модель оптимального выбора страхового полиса*

Предположим, что потребитель после заключения страхового контракта не будет менять своих привычек и не перестанет делать гимнастику и ходить в фитнесс-зал, но уже на стадии подписания контракта он будет заранее планировать, каких врачей он сможет посетить, и какие анализы он сможет сделать. Другими словами, уже на стадии подписания контракта индивид будет знать, какое время досуга H он сможет заменить на заботы о здоровье $S_{ex\ post}$. В этом и будет заключаться асимметрия информации, поскольку страховая компания не знает истинных намерений потребителя.

Если индивид начинает демонстрировать моральный риск и замещать время досуга товара «страховой полис» H на время заботы о здоровье и ходить по врачам, то это может означать, что его не удовлетворяют условия контракта. Тем не менее, он соглашается его подписать контракт, поскольку уже знает, как сможет им воспользоваться.

Однако замещение времени досуга на время заботы о здоровье не может продолжаться бесконечно. Страховой полис является товаром-дополнением, и, вторгаясь в уже устоявшееся распределение времени, он не может не пройти проверку арбитражем уже сложившихся предельных полезностей. Великолепный по качеству стейк, съедаемый раз в неделю, может сделать соус излишним, но каждодневное потребление стейка будет увеличивать и потребление соуса для сохранения полноты вкусовых ощущений. Однако нельзя забывать о том, что избыточное количество соуса может «убить» и вкус самого мяса. Замещение досуга, например, времени просмотра телевизора, заботой о здоровье или хождением по врачам, рано или поздно столкнется с возрастающей предельной полезностью просмотра телевизора. Так что ни о каком неограниченном потреблении медицинских услуг речи быть не может. М. Гладуелл на страницах «Нью-Йоркера» в своей статье «Миф морального риска» приводит слова У. Рейнхардта, профессора Принстонского университета и известного специалиста в области экономики здравоохранения: «Вы всегда слышите о том, что спрос на медицинские услуги неограничен. Это совсем неверно… Люди, что, действительно любят ходить к доктору?

Они, что, направляются на обследование в клинику, вместо того, чтобы играть в гольф?» (*Gladwell, 2005, p. 3*).

Далеко не все потребители играют в гольф, но большинство достаточно много смотрит телевизор. И, если время просмотра телепередач достаточно велико, то его предельная полезность невысока, и индивид может с легкостью заменить его часть посещением клиники для профилактического осмотра, равно как и «непыльная работа» позволяет отпроситься для визита к врачу.

Последняя ремарка служит указателем пути к «кротовой норе» морального риска, скрывающей хитросплетение настоящих предельных полезностей (present marginal utilities), в которую попадают страховые компании. Да, экономическая теория страхования базируется на методологии анализа ***ожидаемой полезности***. Но представляется маловероятным, что потребитель рассчитывает ожидаемые полезности, тем более их средневзвешенные значения, равно как он и не рассчитывает предельную эффективность заботы о здоровье, полагаясь при этом исключительно на свои ощущения. А в этих ощущения ***настоящая предельная полезность свободного времени*** присутствует всегда. Размышляя о необходимости диагностики, мы оперируем такими понятиями: «эта неделя» или «следующая неделя, «этот месяц» или «следующий месяц», но каждый раз, при планировании посещения врача, если речь идет не об очевидных симптомах заболевания, мы исходим из полезности нашего времени.

Получается, что избежать морального риска и неоправданного роста спроса на медицинские услуги страховые компании могут в том случае, если будут ориентироваться на потребителей, стоимость времени которых достаточно высока, чтобы позволить тратить его на визиты к врачу. С точки зрения страховой компании таким «идеальным клиентом» будет потребитель, который тратит много времени на работу, здесь можно разделить риски страхования с работодателем, и большое количество времени на заботу о здоровье. Модель оптимального поиска показывает, что предельная стоимость времени равна величине предельных издержек поиска (*Малахов, 2012*). Таким образом, условием предотвращения морального риска становятся высокие предельные издержки заботы о здоровье.

С другой стороны, сама практика страхового дела, основанная на теории вероятности, преобразует эти вероятности в разнообразные предельные нормы замещения досуга на потребление. Легко заметить, что чем ниже вероятность наступления страхового случая и, соответственно, предоставления медицинской услуги, тем ниже интенсивность потребления Q/H товара «страховой полис». А для такой низкой интенсивности достаточно трудно подобрать оптимальное распределение потребления и досуга при заданной ставке заработной платы, предельном сокращении цены полиса (медицинской услуги) и временного горизонта (рис. 3):

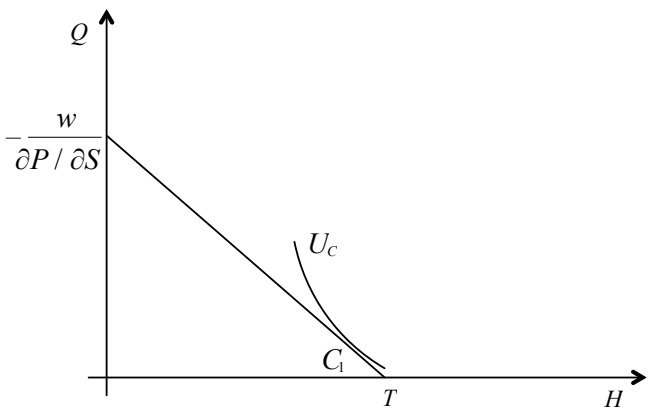

Рис. 3. *Гипотетическая оптимальность страхового контракта*

Точка C_1 находится по определению на линии бюджетного ограничения. Но является ли кривая полезности контракта U_C ***всегда касательной*** к линии бюджетного ограничения в этой точке?

Если страховая компания заинтересована в потребителях с высокой стоимостью времени, то она рискует тем, что с точки зрения потребителя предельное значение эффективности сокращения цены на медицинскую услугу в страховом случае Q в своем абсолютном значении будет меньше абсолютного значения предельных издержек, т.е. стоимости времени, или

$$\left| w\frac{\partial L}{\partial S} \right| = \left| -w\frac{L+S}{T} \right| > \left| Q\frac{\partial P}{\partial S} \right| \tag{6}$$

Иными словами, чем выше предельная стоимость времени, тем больше вероятность, что предельные затраты на страховой полис будут выше его предельной выгоды.

Что произойдет в точке C_1, если в ней предельные затраты забот о здоровье будут выше предельной выгоды от страхового полиса? Преобразуем неравенство (6):

$$\left| w\frac{\partial L}{\partial S} \right| = \left| -w\frac{L+S}{T} \right| > \left| Q\frac{\partial P}{\partial S} \right|$$

$$-\frac{w}{T\partial P/\partial S} > \frac{Q}{L+S} \tag{7}$$

Неравенство (7) означает, что угол наклона касательной к кривой безразличия в точке C_1, выражаемый натуральным соотношением $Q/(L+S)$, меньше угла линии бюджетного ограничения, выражаемый монетарным соотношением величин w и $\partial P/\partial S$ относительно временного горизонта, т.е. срочности полиса T. А это значит, что, с точки зрения усилий по охране здоровья, страховой полис ***не является оптимальным*** (рис. 4):

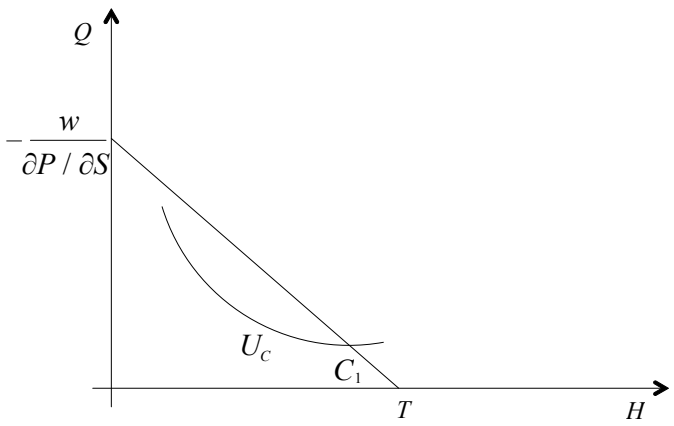

Рис. 4. *Неоптимальный страховой полис*

Приобретение полиса происходит на уровне полезности страхового контракта U_C, в которой, несмотря на высокие предельные затраты, заботы о здоровье или высокую предельную стоимость времени, предельная норма замещения времени досуга на потребления полиса (медицинской услуги) очень невысока. Но она как раз и согласуется с невысокой интенсивностью потребления полиса (медицинской услуги), поскольку в страховом случае мы готовы потратить большое количество времени на получение столь необходимой медицинской помощи. А парадокс соотнесения высокой стоимости времени

с низкой предельной нормой замещения досуга на потребления объясняется тем, что в страховом случае очень высока предельная полезность самой медицинской услуги.

Далее несложно показать, что преобразование предельной нормы замещения досуга на потребление, складывающееся в неравенстве (7) на уровне натуральных величин $Q/(L + S)$, в монетарные значения приведет к тому, что готовность принимать/продавать такой полис будет выше цены равновесия полиса (медицинской услуги), или

$$WTA = w(L + S) > P_e \tag{8}$$

А это значит, что цена покупки полиса P_p является ***несправедливой*** или при заданной цене полиса $P_p = wL$ количество усилий по снижению цены или забот о здоровье S оказалось ***избыточным***, а страховая компания недооценила заботы потребителя о здоровье[7].

Последнее рассуждение наводит на мысль, а зачем тогда потребитель после заключения контракта не сокращает, а увеличивает время заботы о своем здоровье? Но на то она и «кротовая нора» морального риска. Предпочитая очень занятых на работе индивидов, тратящих к тому же большое количество времени на здоровый образ жизни, страховая компания упускает из виду, что большие значения этих величин, а именно времени работы L и времени заботы о здоровье S, при заданном временном горизонте T увеличивают абсолютное значение ***склонности к заботе о здоровье*** в целом $|-(L + S)/T|$. Именно склонные к заботе о своем здоровье индивиды могут увеличить эти заботы и после подписания контракта[8]. Можно также предположить, что индивиды, склонные к заботе о здоровье, по сравнению с беспечными потребителями, оценивают выше и предельную полезность медицинской услуги. Это как раз и объясняет низкую норму замещения досуга на потребления даже в условиях высокой предельной стоимости времени.

Увеличение потребления медицинских услуг после приобретения страхового полиса означает не только рост значения количества Q, но и рост величины S, поскольку хождение по врачам означает те же хлопоты о состоянии здоровья и сокращает время собственно досуга, просмотра того же телевизора. Значит, абсолютное значение склонности к поиску $|\partial L/\partial S| = |-(L+S)/T|$, в нашем случае склонности к поддержанию здоровья, при уже зафиксированном страховым контрактом времени на его зарабатывание L также будет увеличиваться. Но, если величины Q и S растут равномерно, т.е. количество времени на посещение врачей пропорционально количеству визитов, то при заданных величинах T, w и $\partial P/\partial S$, абсолютное значение предельной выгоды $|Q\partial P/\partial S|$ будет расти, и в этом несложно убедиться при анализе равенства (1) и неравенства (6), быстрее, чем абсолютное значение предельных затрат $|w\partial L/\partial S|$. А это значит, что увеличивая время заботы о здоровье $S_{ex\ post}$ и получения медицинских услуг Q в ущерб времени досуга потребитель рано или поздно достигнет такого соотношения количества потребляемых медицинских услуг и свободного времени, которое его полностью удовлетворит, т.е. математически оптимального соотношения, или:

$$w\frac{\partial L}{\partial S} = Q\frac{\partial P}{\partial S} \tag{1–9}$$

Поскольку величины T, w и $\partial P/\partial S$ заданы, то графически такое поведение индивида будет представлять собой движение влево-вверх вдоль линии бюджетного ограничения, от точки C_1 до точки E (рис. 5). Очевидно, что в этом случае потребитель стремится увеличить полезность своего выбора – от полезности страхового контракта U_C до равновесной полезности U_E.

[7] На готовность приобретать «несправедливый полис» обращал внимание и Л. Эрроу, отмечая при этом, что «если только он (полис) не слишком несправедлив» (*Arrow, 1963, p. 960*).

[8] Некоторые исследования показывают, что моральный риск индивидов с относительно хорошим здоровьем проявляется как раз в дополнительном спросе на визиты к врачу, в то время как моральный риск индивидов со слабым здоровьем проявляется в спросе за госпитализацию (*Koç, 2005*). Это согласуется с предлагаемыми выводами, особенно, если учесть, что во время госпитализации можно спокойно смотреть телевизор (С.М.)

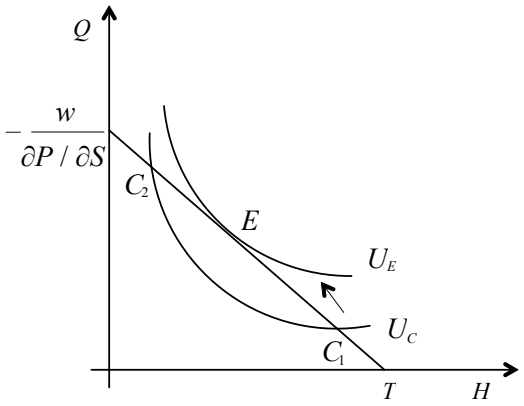

Рис. 5. *Моральный риск как оптимизация страхового контракта*

Следует обратить внимание на то, что в качестве аргумента здесь даже не используется такая обыденная поведенческая характеристика, как экономия на масштабе поиска, сближающая феномен морального риска с понесенными избыточными затратами (sunk costs) (*Malakhov, 2014b*), когда, в случае забот о здоровье, мы стремимся за один визит в поликлинику посетить несколько врачей. Логика модели является более жесткой – даже ***в условиях равномерного роста времени заботы о здоровье и количества потребляемых медицинских услуг предельная выгода будет увеличиваться быстрее предельных затрат, а это значит, что равенство предельных величин так или иначе будет установлено.***

Какие есть у страховой компании выходы из «кротовой норы» морального риска?

Во-первых, следует обратить более пристальное внимание на свободное времяпровождение индивида. И, если потребители проводят перед телевизором большое время, то следует подумать о вовлечении в страхование телевизионные компании, равно как в процесс страхования вовлекаются работодатели. В конце концов, кто должен нести ответственность за ухудшающий здоровье сидячий образ жизни, сопровождаемый сигаретами, чипсами и пивом? Несмотря на экстравагантность такого предложения, нельзя забывать, что подобная практика уже существует при страховании, например, зимнего отдыха в горах, когда потребители могут приобрести специальную страховку не только напрямую у страховой компании, но и на месте, на самой высокогорной станции на время катания на лыжах. И практика сервиса iSpotTV, предлагающего как различные телевизионные продукты, так и услуги по страхованию, показывает, что движение в данном направлении уже началось.

Во-вторых, следует рассмотреть возможность изменения срочности контракта. Анализ модели оптимального поиска уже упоминал о столь явной ошибке методологии анализа поведения потребителя, когда вместо естественного срока службы товара, т.е. времени от одной покупки до другой, выбирается финансовый год (*Малахов, 2016*). И в случае страховых компаний, основным заработком которых являются не премии, а доходы от размещения привлеченных средств на финансовых рынках, это методологическая ошибка становится просто вопиющей[9].

Вместе с этим анализ неравенства (7) указывает на его возможное решение. Если увеличить временной горизонт страхового полиса с T до T', то полезность потребителя увеличится при заданных величинах $Q, L, S, w, \partial P/\partial S$, готовность продать WTA станет новой ценой равновесия P_e, и неравенство (7) приобретет форму равенства (1–9) (рис. 6):

[9] Здесь будет нелишним напомнить, что исторически страхование исходило из естественных временных циклов – на время урожая в сельском хозяйстве, на время путешествия/траспортировки в торговле и т.п. (С.М.)

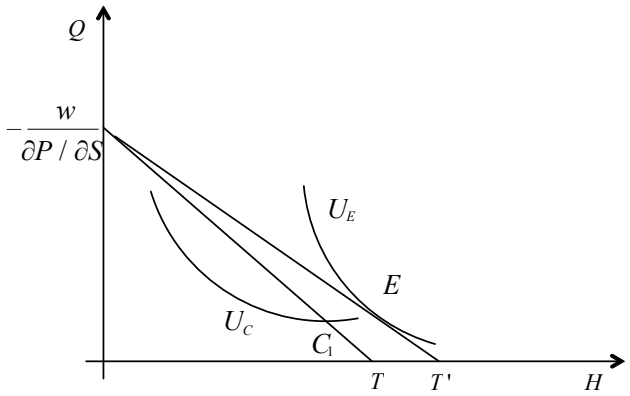

Рис. 6. *Оптимизация страхового контракта путем увеличения его срочности*

Заниженная предельная норма замещения перестает быть проблемой, поскольку теперь она содержит большее количество времени досуга по сравнению с первоначальным предложением. Предельные затраты на приобретение полиса уравниваются с его предельной выгодой, цена полиса становится справедливой, и у индивида не возникает необходимости увеличивать объем потребляемых медицинских услуг.

Картина мира была бы неполной, если бы мы не вернулись к рис. 5 и оставили без объяснения еще одну ключевую точку.

Точка C_2 как раз отражает беспечность потребителя. В случае страхования здоровья трудно себе представить, что, заключив контракт, индивид бросить делать зарядку или ходить в фитнесс. Но в случае страхования автомобиля или дома беспечность при охране автомашины или обращения в жилом помещении с огнем (распространенные примеры из учебной литературы, не так ли?) может иметь место. Если точка C_1 представляет собой неравенство, когда абсолютное значение предельных затраты выше предельной выгоды, то точка C_2 будет описывать обратное соотношение, когда абсолютное значение предельных затрат меньше предельной выгоды, или:

$$\left| w\frac{\partial L}{\partial S} \right| = \left| -w\frac{L+S}{T} \right| < \left| Q\frac{\partial P}{\partial S} \right| \tag{10}$$

Данное неравенство означает ощущения потребителя, что, несмотря на высокую цену, страховой полис достался ему с меньшими усилиями, чем он мог предполагать, и что предложение услуг в рамках обслуживания полиса избыточно. Здесь также возможно движение вдоль линии бюджетного ограничения, на этот раз вниз-вправо, до достижения равновесного состояния (рис. 7):

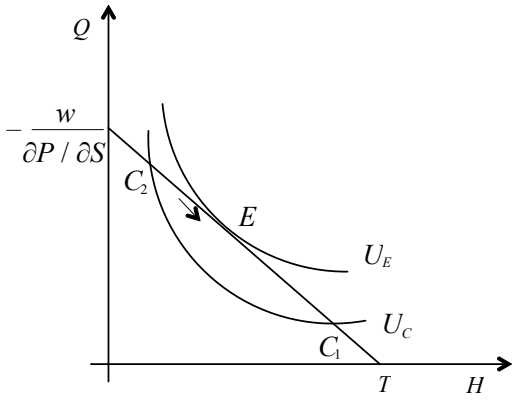

Рис. 7. *Пренебрежение или сокращение объема услуг, предусмотренных неоптимальным полисом*

Это движение будет означать сокращение времени заботы о состоянии застрахованного объекта $S_{ex\ post}$ ради увеличения свободного времени H и одновременное сокращение объема предлагаемых страховым полисом услуг Q. В случае охраны здоровья это означает недопотребление услуг, предлагаемых полисом, например, плановой диспансеризации. В случае страхования автомобиля беспечность может выражаться в пренебрежении плановой диагностикой, проверкой уровня масла, давления в шинах и т.д., в случае страхования дома – необходимыми противопожарными мероприятиями, например, чисткой камина, труб, осмотром электрических цепей, установкой детекторов дыма и т.д. [10]

Но в случае избыточного предложения, иллюстрируемого точкой C_2, может иметь место и механизм арбитража на несовершенных рынках (*Малахов, 2016*). Неравенство (10) создает возможность арбитража, поскольку готовность получать/продавать (willingness to accept) будет устанавливаться ниже цены равновесия, т.е. цены, которую будут готовы платить покупатели с нулевыми издержками поиска. И, если бы перепродажа страховых полисов была возможна, она бы и происходила. Здесь лучшей иллюстрацией является история вопроса страхования жизни (life settlement) в США (*Doherty et al., 2004; Keenan* and *Seltzer, 2006*).

Еще в 1911 г. Верховный суд США признал полис страхования жизни безусловной частной собственностью его держателя, который вправе распоряжаться им по своему усмотрению, в том числе и продавать третьим лицам. Однако на практике это решение воплотилось не скоро, поскольку столкнулось с естественным сопротивлением страховых компаний, покупатели полисов брали на себя обязательство платежей, а взамен получали право получения возмещения после смерти первоначального владельца. Практика перепродажи полисов получила распространение в 80-е гг. прошлого века, когда возникла угроза СПИДа. Но и после этого понадобилось еще несколько лет, чтобы были подготовлены и выпущены различные подзаконные акты, регулирующие функционирование нового рынка. Естественно, что эта практика ущемила интересы страховых компаний, прежде всего тем, что допустила на этот новый рынок других инвесторов, поскольку полис оказался очень эффективным финансовым инструментом.

Данная история как нельзя лучше иллюстрирует ситуацию с неоптимальным потребительским выбором, отображенным на рис. 5 точкой C_2, который может привести к арбитражу и установлению на новом уровне цены равновесия. Практика перепродажи полисов наводит и на размышления, почему феномен морального риска остается столь распространенным. По всей видимости, конкуренции между страховыми компаниями явно недостаточно для того, чтобы условия полиса полностью удовлетворяли потребителей. Создается впечатление, что особенности страховых рынков с самого начала привели к его излишней регламентации, ограничивающей потребителя в его правах. В этом контексте очень интересной представляется тенденция «консьюмеризации» страхования здоровья, сформировавшаяся в Штатах за последние два десятилетия и получившая формальное название «потребительских планов» (см. напр. *D. Farnworth, 2006*). По сути, такой «потребительский план» представляет собой выделение работодателем наемному работнику «ваучера» на медицинские услуги, который он может расходовать по своему усмотрению и, что более важно, с точки зрения модели оптимального поиска, действие которого работник может, в случае недоиспользования, отложить на следующий

[10] Конечно, здесь, как и в случае с термином «недобросовестность», следует очень аккуратно относиться и к понятию «беспечность». Беспечный водитель автомашины может не беспокоиться об уровне масла. Тогда его действия описываются точкой C_2. Но, если его беспечность проявляется в неаккуратном вождении, которое регулярно оставляет вмятины на кузове, что учащает визиты беспечного ездока в автосервис или количество потребляемых услуг Q, то тогда его поведение описывается точкой C_1. А заинтересованные читатели, которые будут рассматривать затраты на фитнесс-клуб не как времяпровождение, а исключительно как «ингредиенты» заботы о здоровье, т.е. как затраты, комплементарные страховому полису, сразу обнаружат, что сокращение количества приобретаемых услуг может выражаться в прекращении посещений спортивного зала после приобретения полиса (С.М.).

календарный период вплоть до выхода на пенсию (*D. Farnworth, 2006, pp. 267–268*). То есть, потребителю предлагается набор медицинских услуг, время потребления которых он может устанавливать самостоятельно, сообразно своей потребности. Так в модели оптимального поиска исчезает одно из самых жестких ограничений, а именно, привязка к финансовому году. Полис становится товаром длительного пользования, срок действия которого определяется интенсивностью его потребления. И буквально первые годы применения «потребительских планов» показали, что проблема морального риска в страховании здоровья уменьшается (*Farnworth, 2006, p. 273*).

С точки зрения модели оптимального поиска данной тенденции «консьюмеризации» страхования здоровья остается сделать еще всего лишь один шаг и предоставить работнику право перепродажи недоиспользованных медицинских услуг. Но такой шаг встретит сопротивление уже не только страховых компаний, но и медицинских учреждений, равно как практика перепродажи лекарств встречает ожесточенное сопротивление фармацевтического лобби, поскольку подобный арбитраж так или иначе приведет к снижению стоимости медицинских услуг. Однако получается, что страховой компании, несущей потери от морального риска, может оказаться более выгодным увеличить цену полисов одновременно с увеличением срочности страховых контрактов и возможности перепродажи избыточных медицинских услуг.

Проблема возрастающих в таком случае административных расходов может оказаться надуманной, поскольку развитие информационных технологий позволяет осуществлять мониторинг самочувствия потребителей в режиме он-лайн и формировать достаточно подробные базы данных.

Заключение

Модель оптимального поиска подтверждает предположение К. Эрроу, что максимально возможная дискриминация цен увеличивает общественную выгоду, поскольку, как мы видим из проведенного анализа, максимально возможная дискриминация увеличивает вероятность того, что предложение страхового полиса будет соответствовать представлению потребителя об оптимальности соотношения количества страховых услуг и свободного времени, что сводит вероятность морального риска к нулю. И, как показывает практика (*Hudson et al., 2017*), моральный риск действительно не является всеобъемлющим явлением.

Представленный анализ раскрывает ошибочность ремарки Дж. Акерлофа о «моральном риске» в широком смысле, включающим в себя и регрессивный отбор (*Акерлоф, 1994 [1970], с. 96*). Модель оптимального поиска показывает, что моральный риск представляет собой ***частную поведенческую реакцию*** на страховой полис как на новый товар в условиях сложившегося распределения времени, в то время как обратный или регрессивный отбор предстает как ***естественная структурная характеристика несовершенного рынка***.

В такой постановке вопроса более ясной становится роль институтов и государства. Они должны взять на себя ту часть трансакционных издержек, которая блокирует образование рынка, т.е. появление групп потребителей с нулевыми трансакционными издержками. Если этого не произойдет, то максимальная цена покупателя останется ниже минимальной цены продавца, и рынок не сможет образоваться[11]. Именно здесь и может быть проложен водораздел между такими давно идеологизированными понятиями, как «экономика спроса» и «экономика предложения», поскольку снижение трансакционных издержек может происходить как со стороны покупателя, так и со стороны продавца. В случае обязательного государственного страхования поддержку получают частные страховые компании, снижающие свои риски, в том числе опасность и

[11] Вопросу блокировки рынка трансакционными издержками К. Эрроу уделил особое внимание в своей более поздней замечательной работе «Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов» (*Эрроу, 1993 [1985]*).

морального риска или риска недобросовестности. Образованию группы «потребителей», покупающих «молоко на крыльце», может препятствовать их неосведомленность о качестве пресловутого «молока». Здесь также государство и институты – наследники средневековых цехов, играют свою роль, вводя обязательную сертификацию продукции и/или поставщиков. Но в этом случае амортизация затрат на сертификацию будет заложена в цену «молока на крыльце», которую будет готов платить «покупатель».

Наконец, должны сделать свой выбор и страховые компании. Если они будут продолжать сетовать на высокие административные расходы мониторинга и, как следствие, максимально возможную дискриминацию цен, то они должны согласиться с дальнейшей «консьюмеризацией» страховых рынков, позволяющей потребителю самому не только определять срочность и объем услуг страховых полисов, но и возможность перепродажи избыточных услуг. И опять, порядок такой перепродажи может быть установлен только нормативно и не без помощи государства.

Свой выбор должна будет сделать и экономическая теория, исподволь зависящая от спонсорских контрактов страховых компаний. Трудно себе даже представить, к каким интересным выводам может привести анализ арбитража на рынке страховых полисов как безусловной и четко определенной частной собственности сквозь призму теоремы Коуза.

ЛИТЕРАТУРА

Акерлоф Дж. (1994 [1970]). Рынок "лимонов": неопределенность качества и рыночный механизм // *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем,* № 5, сс. 91–104.

Малахов С. (2012). Эффект Веблена, поиск статусного товара и отрицательная предельная полезность демонстративного досуга // *Журнал институциональных исследований*, № 4(3), сс. 6–21.

Малахов С. (2016). Закон единой цены в условиях равновесного разброса цен: арбитраж и оптимизация поиска // *Журнал институциональных исследований*, № 8(1), сс. 85–99.

Эрроу К. (1993 [1985]). Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем,* № 2, сс. 53–68.

Arrow, K.J. (1963). Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care // *American Economic Review*, 53, 941–973.

Denenberg, H.S. et al. (1964). Risk and Insurance. Englewood Cliffs (NJ): Prentice-Hall.

Dickerson, O.D. (1959). Health Insurance. Homewood (IL): Irwin.

Doherty, Neil A., O'Dea, Brian A. and *Singer, Hal J.* (2004). The Secondary Market For Life Insurance Policies: Uncovering Life Insurance's "Hidden" Value // *Marquette Elder's Advisor*, 6(1), 95–124.

Farnsworth, D. (2006). Moral Hazard in Health Insurance: are consumer-directed plans the answer? // *Annals health law*, 15(2), 251–273.

Gladwell, M. (2005). The Myth of Moral Hazard // *The New Yorker*, August 25.

Glied, H.A. (2001). Health Insurance and Market Failure since Arrow // *Journal of Health Politics, Policy and Law*, 26(5), 957–966.

Guerrieri, V. and *Shimer, R.* (2014). Dynamic Asverse Selection: a theory of illiquidity, fire sales, and flight to quality // *American Economic Review*, 104(7), 1875–1908.

Handel, B.R. (2013). Adverse Selection and Inertia in Health Insurance Markets: when nudging hurts // *American Economic Review*, 103(7), 2643–2682.

Handel, B.R., Hendel, I. and *Whinston, M. D.* (2015). Eqilibria in Health Exchanges: adverse selection versud reclassification of risk // *Econometrica*, 83(4), 1261–1313.

Keenan, M. and *Seltzer, S.* (2006). Life Settlements: investors beware // *Journal of Payment Systems Law*, 2(7), 670–674.

Koç, C. (2005). Health-Specific Moral Hazard Effects // *Southern Economic Journal*, 72(1), 98–118.

Lauermann, S. and *Wolinsky, A.* (2016). Search with Adverse Selection // *Econometrica*, 84, 243–315 (doi:10.3982/ECTA9969).

Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, snob, and Veblen effects in the theory of consumers' demand // *Quarterly Journal of Economics*, 64(2), 183–207.

Malakhov, S. (2014a). Satisficing Decision Procedure and Optimal Consumption-Leisure Choice // *International Journal of Social Science Research,* 2(2), 138–151 (http://dx.doi.org/10.5296/ijssr.v2i2.6158).

Malakhov, S. (2014b). Sunk Costs of Consumer Search: Economic Rationality of Satisficing Decision // *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*. 1(9), 53–62 (http://www.asers.eu/asers_files/tpref/TPREF%20Volume%20V%20Issue%201(9)%20Summer%202014.pdf).

Nicholson, W. and *Snyder, C.M.* (2012). Microeconomic Theory: basic principles and extensions, 11th ed., *Cengage Learning*, 784 p.

Stiglitz, J. (1983). Risk, Incentives and Insurance: the pure theory of moral hazard // *Geneva Papers on Risk and Insurance*, 8(1), 4–33.

Zwietfel, P. and *Manning, W.G.* (2000). Moral Hazard and Consumer Incentives in health Care // *Handbook of Health Economics*, 1, 409–459.

REFERENCES

Akerlof, G.A. (1994 [1970]). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *THESIS,* 5, 91–104. (In Russian).

Arrow, K.J. (1963). Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. *American Economic Review*, 53, 941–973.

Arrow, K.J. (1993 [1985]). The Potentials and Limits of the Market in Resource Allocation. *THESIS*, 2, 53–68. (In Russian).

Denenberg H.S. et al (1964). Risk and Insurance. Englewood Cliffs (NJ): Prentice-Hall.

Dickerson O.D. (1959). Health Insurance. Homewood (IL): Irwin.

Doherty, Neil A., O'Dea, Brian A. and Singer, Hal J. (2004). The Secondary Market For Life Insurance Policies: Uncovering Life Insurance's "Hidden" Value. *Marquette Elder's Advisor*, 6(1), 95–124.

Farnsworth, D. (2006). Moral Hazard in Health Insurance: are consumer-directed plans the answer?' Annals health law, 15(2), 251–273.

Gladwell, M. (2005). The Myth of Moral Hazard. *The New Yorker*, August 25.

Glied, H.A. (2001). Health Insurance and Market Failure since Arrow. *Journal of Health Politics, Policy and Law*, 26(5), 957–966.

Guerrieri, V. and *Shimer R.* (2014). Dynamic Asverse Selection: a theory of illiquidity, fire sales, and flight to quality. *American Economic Review*, 104(7), 1875–1908.

Handel, B.R. (2013). Adverse Selection and Inertia in Health Insurance Markets: when nudging hurts. *American Economic Review*, 103(7), 2643–2682.

Handel, B.R., Hendel, I. and *Whinston, M. D.* (2015). Eqilibria in Health Exchanges: adverse selection versud reclassification of risk. *Econometrica*, 83(4), 1261–1313.

Keenan, M. and *Seltzer, S.* (2006). Life Settlements: investors beware. *Journal of Payment Systems Law*, 2(7), 670–674.

Koç, C. (2005). Health-Specific Moral Hazard Effects. *Southern Economic Journal*, 72(1), 98–118.

Lauermann, S. and *Wolinsky, A.* (2016). Search with Adverse Selection. *Econometrica*, 84, 243–315 (doi:10.3982/ECTA9969).

Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, snob, and Veblen effects in the theory of consumers' demand. *Quarterly Journal of Economics*, 64(2), 183–207.

Malakhov, S. (2012). Veblen effect, search for status goods, and negative utility of conspicuous leisure. *Journal of Institutional Studies*, 4(3), 6–21. (in Russian).

Malakhov, S. (2014a). Satisficing Decision Procedure and Optimal Consumption-Leisure Choice. *International Journal of Social Science Research,* 2(2), 138–151 (http://dx.doi.org/10.5296/ijssr.v2i2.6158).

Malakhov, S. (2014b). Sunk Costs of Consumer Search: Economic Rationality of Satisficing Decision. *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*. 1(9), 53–62 (http://www.asers.eu/asers_files/tpref/TPREF%20Volume%20V%20Issue%201(9)%20Summer%202014.pdf).

Malakhov, S. (2016). Law of One Price under Equilibrium Price Dispersion: Arbitrage and Optimization of Search. *Journal of Institutional Studies*, 8(1), 85–99. (in Russian).

Nicholson, W. and *Snyder, C.M.* (2012). Microeconomic Theory: basic principles and extensions, 11th ed. *Cengage Learning*, 784 p.

Stiglitz, J. (1983). Risk, Incentives and Insurance: the pure theory of moral hazard. *Geneva Papers on Risk and Insurance*, 8(1), 4–33.

Zwietfel, P. and *Manning, W.G.* (2000). Moral Hazard and Consumer Incentives in health Care. *Handbook of Health Economics*, 1, 409–459.

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2076-6297.2017.9.3.081-096*

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

БАРБАШИН МАКСИМ ЮРЬЕВИЧ,

доктор социологических наук, ведущий научный сотрудник,
Институт социально-экономических и гуманитарных исследований
Южного научного центра РАН (ИСЭГИ ЮНЦ РАН), г. Ростов-на-Дону,
e-mail: barbm@yandex.ru

В статье анализируется использование имитационного моделирования в проведении институциональных исследований. Автор подчеркивает, что институциональный подход основан на наблюдении за социальным поведением. Чтобы понять социальный процесс, необходимо определить ключевые правила, которые используют те, кто предпринимает действия, связанные с этим процессом или явлением. Институты не предопределяют поведенческие реакции, хотя во многих социальных ситуациях большинство подчиняется доминирующим правилам. Для точного описания социальных процессов необходимо изучение законов трансформации институциональных паттернов. По мнению автора, главная сложность в институциональном анализе заключается в рекурсивной природе институтов: если известны правила, можно предположить какие на их основе возможны действия, гораздо сложнее провести реконструктивный обратный анализ. В статье рассматриваются основные принципы применения институционального подхода и подчеркивается важность применения имитационного моделирования. Подробно рассматриваются принципы и методология создания имитационных моделей. Автор указывает, что имитационное моделирование позволяет определить значимость институтов в социальных транзакциях. Кроме того, имитационное моделирование показывает: в долгосрочной перспективе институциональные процессы не детерминируются первоначальными условиями.

Ключевые слова: *неоинституционализм, имитационное моделирование, институты, методология, виртуальные агенты.*

IMITATION MODELING AND INSTITUTIONAL STUDIES[1]

MAKSIM Y. BARBASHIN,

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

This article discusses the use of imitation modeling in the conduct of institutional research. The institutional approach is based on the observation of social behavior.

[1] This article was prepared on the basis of the presentations and papers presented at the "Theoretical Seminar on the Problems of the Russian Thought and Policy" (Rostov-on-Don, 26 February 2016), All-Russian conference with international participation "The Cult of the 'Natural State' in the Context of Social Evolution" (Rostov-on-Don, 25–26 March 2016), All-Russia scientific conference "Interdisciplinary in the Social-Humanitarian Knowledge" (Rostov-on-Don, 22–23 June 2016), VII School of Inter-disciplinary Analysis of Social-Economic Processes (Spas-Klepiki, 6–12 July 2017). I wish to thank the Institute of Social-Economic Research and Humanities (Southern Scientific Center, Russian Academy of Sciences) for financial support (state project #0260-2014-0005).

© Барбашин М. Ю., 2017

To understand a social process means to determine the key rules that individuals use, undertaking social actions associated with this process or phenomenon. This does not mean that institutions determine behavioral reactions, although there are a number of social situations where the majority of individuals follow the dominant rules. If the main laws of development of the institutional patterns are known, one can describe most of the social processes accurately. The author believes that the main difficulty with the analysis of institutional processes is their recursive nature: from the standards of behavior one may find the proposed actions of social agents who follow, obey or violate institutions, but the possibility of reconstructive analysis is not obvious. The author demonstrates how the institutional approach is applied to the analysis of social behavior. The article describes the basic principles and methodology of imitation modeling. Imitation modeling reveals the importance of institutions in structuring social transactions. The article concludes that in the long term institutional processes are not determined by initial conditions.

Keywords: *new institutionalism, imitation modeling, institutions, methodology, virtual agents.*

JEL: *B52, Z13.*

Introduction

Imitation (or agent-based) modeling is widely applied in most of the Humanities, Social and Natural Sciences: Evolutionary Economics (*Nelson* and *Winter, 2002*), Sociology (*Scot, et al*., *2016*), Physics (*Lewis* and *Bekey, 1992*), Chemistry (*Stieff* and *Wilensky, 2001*), Biology (*Zahadat et al., 2016*), Psychology (*Abrahamson, et al., 2007*), Earth Sciences (*Tinker* and *Wilensky, 2007*), Medicine (*An* and *Wilensky, 2009*), Mathematics (*Wilensky*, *1998*), Cultural Studies (*Aslan* and *Wilensky, 2016*), business studies (*Taylor*, *2003*), energy studies (*Bollinger, et al., 2016*) and art (*Wilensky*, *2005*).

Although most imitation models affect the behavioral aspects of the interactions among virtual agents by combining the principles of traditional machine learning with the possibility of analysis of the stability (or instability) of behavioral patterns, institutional aspects of multi-agent modeling in general still remain outside the attention of researchers. Furthermore, imitation models are rarely used in institutional research.

This article will analyze the methodological potential of the convergence of contemporary new institutionalism and multi-agent imitation. In the first section of the article, I will analyze the methodological assumptions of the institutional approach in accordance with social-anthropological principles. I will explain how to construct institutional (social) models to find suitable institutions and institutional strategies. In the second section, I will discuss the principles and methodology of imitation modeling and how to use it in institutional studies. In the conclusions' section, I will analyze how imitational models can help researchers understand institutional foundations of social development.

Institutional Approach and Social Model

The institutional approach is based on the observation of social behavior. To understand the social process means to identify the key rules that guide individuals, performing actions associated with this process or phenomenon. This does not mean that institutions determine behavioral reactions. However, there are numerous social situations in which the majority of individuals follow the dominant rules. Knowing the basic laws of institutional development, one can describe most of the social processes observed in the real world accurately.

The main methodological difficulty in the analysis of institutional processes is their recursive nature: one can deduce norms of behavior from the anticipated actions of social agents who follow the rules or violate them, but it is not obvious how to analyze them reconstructively.

It is difficult to separate causes from effects in institutional analysis: the unobservable social processes determine visible events. In the words of Durkheim (*Durkheim, 1991*), the institutional reality is a network of invisible connections that form the space, consisting of social relations. To discover "the hidden reality" one requires a special methodological procedure – "end-to-end vision".

One of the solutions to the problem of targeting the key rules of social interaction is institutional modeling[2] (*Ostrom, 2011*). Researchers distinguish main behavioral motives or "scripts" (*Schank* and *Abelson, 1977*) from many particularistic descriptions.

The method of institutional analysis is similar to the procedures of medical diagnostics. An experienced doctor asks targeted questions (from a pre-prepared list). He is looking for what in medicine is called "pathognomonic sign" – that is, the particular characteristics of the disease, which the diagnostician expects to find in a patient. Then the doctor considers less probable signs, knowing that the patient can have difficult identifiable symptoms of one or several diseases at once.

Most of the behavioral actions are not pathognomonic. Available empirical data are mostly useless: they are rarely used to check the institutional hypotheses and are rarely available in aggregated forms. The available data[3] are not convenient to use: they often miss important details containing only general information about social behavior. Sometimes secondary data exist, but access to them is complicated – technically and/or administratively restricted (it requires authorization with a special access order), or is costly.

For many, credible hypotheses are not sufficient for empirical studies. Valid data are combined with untested, questionable or quasi-historical information collected for other purposes. As a rule, there is no reliable statistical base[4]: the descriptive information about social behavior has an unsystematic character. It is rarely handled, ordered and systematized.

The existence of institutions is obvious in some cases especially if it is documented in the form of regulations, administrative correspondence, protocols, and other formal documents.

It is not possible, in all cases, to find out the authorship of the institution. Most institutional changes are anonymous. This is largely due to their low vitality. If institutional changes are successful, many social agents will discuss their role in development or consulting, but only in some cases (based on letters, memoirs, notes, diaries, and other sources containing biographical information) one can accurately identify those who initiated the construction of a new rule.

The authorship of "failed" institutions is difficult to determine. The direct participants in the process prefer to shift responsibility to each other. There are practical difficulties. Given the numerous changes, editing, and additions it is rarely possible to find those who developed an "inactive" norm.

The existence of formal legal institutions shows the maturity of the community. Their study is necessary for understanding institutional patterns. But this is not enough. Formal institutions are only part of social space where individuals interact, behavioral responses are manifested, and social actions and meanings are constructed. Rules are implemented in social behavior in the context of informal preferences (rituals, traditions, customs or ethical requirements of the community in the form of principles and constraints).

[2] The analysis of social processes in a "layering" (reasons, rules, action, situation, etc.) and visual (schematic or algorithmizing) perspective allowing monitoring of institutional transformations in the topological-temporal aspect is called "institutional tomography" (*Barbashin, 2016b, pp. 112–127*). Along with the signature method (*Barbashin, 2016a*), it allows a researcher to trace the origins of institutional transformations gradually.

[3] It is sociological, historical, economic, ethnological and other information. However, the importance of such information cannot be underestimated. Many new institutionalists (*North, 1997*) tested their hypotheses on retro-data.

[4] One of the few exceptions is the IFRI Database that contains details on the roles and functions of formal and informal institutions in the field of forestry, biodiversity and environmental management for 18 countries (USA, Japan, Ethiopia, Brazil, Bhutan, Bolivia, etc.) (*Persha et al., 2010*), and Equator Initiative (the cases of institutional solutions on how to preserve biodiversity and prevent biodegradation) (*Berkes, Seixas, et al., 2004*).

It is pretty easy to find a text that contains a description of formal institution. To capture informal norms is more difficult. Their daily "invisibility" is self-evident. It is the "hidden dimension" (*Hirschman, 1977*), which the external observer cannot disclose.

It is difficult to describe informal practices of behavior in detail. They are reported as if they are "between the lines". Indirect information just slips into everyday conversations and occasionally appears mainly in local articles.

Many informal norms become obsolete rather quickly. They are forgotten when the generation whose behavior was governed by them, cease to be socially active. If the transformation processes significantly distort the usual behavioral patterns, they lose their functional or symbolic role.

Some rules are transmitted cross-generationally. They are partially mythologized and become part of the tradition or oral history. To the external observer they may seem inactive, or appear to be in the shadows of public relations; however, when societal transformation begins they can be reactivated.

Informal institutions localize social space. In different societies, consumer goods can be identical. Thus, once individuals learn how to use certain electronic devices in their own country, they are unlikely to face serious difficulties when working with similar digital devices during trips abroad. The formal rules of behavior and normative codes (for example, those which regulate the financial sector) in national jurisdictions are largely isomorphic. Informal institutions support particularistic social relations. Such institutions cannot mechanically be moved into a different social environment. They are difficult to study in isolation from the local social space and without an actual "dip".

Usually the local people have no difficulties in understanding the features of informal institutions: many everyday decisions are based more on internal "instincts" than on rigid formal regulations. However, even the attentive foreign observer in the flow of daily events will, most likely, notice only a small part of the informal rules governing social behavior.

Informal institutions are imperfect. They are neither technical instructions nor mathematical formulas. Precisely defined and clearly stated informal norms are extremely rare. Informal institutions are characterized by wide discretionary capabilities, and appear more like an agreement in free form, which can potentially be reviewed, without one being able to identify the reasons for implementation. Furthermore, it would not have an administrative body that would be able to regulate new changes.

The "invisibility" of informal practices cannot serve as a sufficient basis for the recognition of their absence. The respondents may argue that some behavioral actions are prohibited, or simply impossible. The researcher can take into account the arguments about the uniqueness of the behavioral actions for the community or some form of deviancy, but one need not believe such statements.

The existence of prohibition implies the existence of a rule: in the past someone had already faced similar challenges and responded by introducing restrictive institutional arrangements. The behavior, which is physically or socially impossible, is not monitored and not prohibited. Such monitoring would be pointless: it is unlikely that society will limit nuclear research, if technological development prevents the physical creation of a lab.

Institutions do not regulate a single event: it makes no sense to create a norm, if society does not need it. Adjustable behavior may appear improbable (e.g., violation of taboos in a traditional community, or excessively violent crime in modern society), but normative fixation (and spending limited resources to develop institutions that prevent or promote some behavioral action) is a sign that such actions have occurred many times in the past and are likely to be observed in the future.

One needs to ask long-term questions or even reside in the local community[5], like detectives or researchers, to highlight the major and minor elements in social behavior.

[5] The growing popularity of social-anthropological descriptions in the new institutionalism was influenced by the publications of the Nobel laureate E. Ostrom and her colleagues at the Bloomington school (*Barbarshin, 2014*).

One should go "in the field" (in addition to undertaking desk research) to understand the importance of social action analyzing their duration, frequency of implementation and the involvement of social actors.

Even unambiguous rules can be understood in different ways depending on the goals and interests of social agents. People have different experiences and actions are performed in a particular social context.

Sometimes individuals just do not want to disclose information about institutions. Some people make mistakes or unintentionally mislead in the pursuit of particularistic goals and/or by considering the broader societal context. This results in the received data containing errors, incorrect analogies or omissions.

In some cases, to assist researchers, the respondents "invent" behavioral actions, the description of which, as they believe, can benefit the research project. The question is not about an average oral communication hyperbolizing everyday life, using a variety of assessments and opinions. In an effort to control the impression and show them in the best light, individuals sometimes embellish their actions. In extreme cases, the respondents "play" a theatrical character, trying to convince that the useful and/or beautiful (but inactive) custom exists. Or they try to convince about the absence of "ugly" and "outdated" traditions. Such intentions may be good. However, it does not matter. If one cannot relate the intentions and actions of social agents, the study will lead to very superficial and, at best, ambiguous conclusions.

Another situation is more common: the respondents sincerely try to help researchers by providing detailed descriptions of behavioral actions or events. Then the amount of information, including ones not directly related to the problem, grows rapidly. It takes more time and human resources than have been allocated for institutional analysis. Usually one realizes this only once the work has finished, and researchers are faced with the task that is similar to the technical challenge of electronics – the separation of coherent signals from random noise.

One needs to capture a recurring behavior (which can form an institution), regardless of how unusual it looks in the eyes of the community or from the point of view of an external observer. It does not matter whether this is approved behavior in society or meets condemnation. However, it is better to double-check the institutional practices that seem strange, exotic and/or unusual for other communities existing under similar natural and socio-economic conditions to minimize the influence of the "Pygmalion effect" (*Curtis* and *Miller*, *1986*).

Although usually all or most of the community recognizes the existence of certain rules of behavior, regulating social relations that are of interest to the researcher, different informants often report on virtually different norms. Such information may be invalid, inaccurate or unreliable. The institution may be outdated or not apply to real social behavior.

Sometimes the rules appear and disappear before the researchers have had the time to fix them: the researcher often does not keep up a continuous stream of institutional development. Therefore, one needs to consider the temporal and spatial institutional dynamics: to analyze the history of institutional reproduction, transformation and disintegration. In some cases, one has to undertake real "archeological digging": to "raise" several layers of information from previous periods. Actions, behavioral episodes or norms are not a single point, but rather a vector or a sequence of iteration vectors in the institutional field. By fixing some institutions, one cannot expect that they will be stored in an unchangeable form[6] in the community.

The wordings of institutions are usually inaccurate. Ambiguity, uncertainties of perception and interpretation, ambiguous and contradictory assessments are found not

[6] Even simple questioning can become the triggers of institutional change: strictly speaking, it is impossible to measure the institution not "breaking" the institutional process.

only in determining the significance of the institution, but also in the implementation of the standards. This is natural, since the scope is constantly transformed; institutions become obsolete and out of active use. This social process is similar to the physical or moral depreciation of production assets[7].

Some of the relations among institutions[8] can be illusory: the similarities between the analyzed rules are illusory in the community if they are not viewed as interchangeable or related ones.

It is difficult to establish the causes that lead to an institution forming by not recording when it was first mentioned. Many informal institutions would have disappeared without documentation. The inability to "lift" layers of information for past periods is a "necessary evil", although with the development of qualitative research such losses become smaller.

It is not always efficient to directly ask for the reasons of social actions that individuals undertake. It is difficult to evaluate the motives of those who construct, transform or reinterpret institutions. Such questions are difficult to answer.

Firstly, words are worth a bit. This does not mean that the problem is the personal lie (although this aspect should be taken into account). However, claims about the compliance (or noncompliance) of the rules are unfounded, if they are not supported by actual behavior.

Secondly, the formation of institutions is an evolutionary historical process. It is isomorphic to patterns of ethnic identity formation (*Barbashin*, *2005*) and culture development (*Barbashin*, *2013a*). Although each member of society has some influence on these processes (primarily through oral and written communication with others), there is no equality between individuals. The influence of linguists, politicians, and public figures is stronger than the impact of "ordinary" citizens (*Barbashin, 2013b*).

Thirdly, the process of institutional reproduction rarely has a conscious character. Instead, it is a sequence of stochastic gradient actions, permanent errors and half-conscious corrections.

Fourthly, it would be an exaggeration to deduce a deterministic link between economic status of the social agent and his desire to participate in the process of institution construction. It is a mistake to represent social agents as "over-rationalized", which in all situations seek to benefit from creating and/or following rules. This does not mean that the economic explanation contributes nothing to the understanding of the processes of institutional development: to construct the rules of behavior one needs to have some institutional costs (*Barbashin, 2016a*). However, the main preferences of individuals can also include non-economic motives that are structured to preserve important elements of social identity.

Finally, one cannot deny the fact that even in a relatively homogeneous local community (that is, a community, which appears homogeneous to an external observer), different members can use institutions to varying degrees in everyday life. In fact, some of the rules are so implicit that they are not apparent to the majority of the community members. These institutions are the most difficult to conceptualize. Individuals simply cannot understand the rules that one tries to talk about. This leads to the information being incorrect, containing errors, omissions or superficial analogies.

Some information comes from deliberately unidentifiable or anonymous sources. There is no single methodological solution in such situations. It is preferable to use some

[7] Some institutions disappear because of irreversible technological change: it is clear that the academic norm ("what is spoken in a university classroom, is not subject to publicity"), as described by Robert Merton (*Merton, 2006*), cannot be relevant in terms of the general (students and teachers) technical equipment of electronic gadgets.

[8] Relations among norms of behavior can be polycentric or binary ones. The most common are polycentric ones linking several institutions. Institutional linkages can be combined in a single class or association. The association may have a name capturing the essence of the institutions (e.g. institutions of a market economy include quite different behavioral norms in the economic, political, and social spheres). Another important characteristic is the multiplicity. It shows how many institutions can participate in the association (usually a specific number or range of numbers), and the minimum number of institutions necessary for the association to be effective (according to this principle one estimates, for example, the number of legal acts that need to be taken if a country wants to join the WTO).

combinatorial algorithms for recognition and processing of unstructured information, enabling the aggregation of individual messages and arbitrary individual opinions in group evaluations[9].

For many respondents, informing researchers is actually the first attempt at conscious reflection of life experience. In the context of everyday life, individuals usually do not take into account the frequency of behavioral actions, and do not structure the information in some qualitatively homogeneous groups of objects according to relevant characteristics – the categorization is done after studies or by leaders of the community, non-governmental organizations, or authorities (if they need to find precedents to use every day behavioral practices in administrative management). However, if one takes into account only easily available or clearly interpretable data, one can easily fall victim to methodological negligence, which is called "error tracking" (*Record, 2004*).

The researcher may not be like a camera, which automatically records everything happening. To rely on instincts or intuition (although it, like the experience of empirical descriptions, is important for achieving a result) to try to get a view of how individuals act in real situations will also be incorrect.

To obtain valid primary data one needs to adhere to a selected methodology of collecting, tagging and validating data about institutions. The methodology must suggest the optimal procedure for detecting social facts, selecting quality indicators, and methods of obtaining reliable and formalized information about the behavior of social agents. It can include a discussion of institutions within the community and beyond, collecting a set of documents (reference materials, government documents, publications of professional associations, research organizations, etc.) in "natural form", etc.

One needs to create the most detailed "behavioral map"[10] that allows researchers to see the overall picture of institutional development. One needs to understand whether individuals are aware of the existence of institutions and the regulation of everyday behavior based on them.

One needs to figure out how often institutions are used by and in what context; does the implementation have a regular, cyclical or episodic character; what proportion of the community holds different opinions in the evaluation of the institutions (and how to solve institutional conflicts and collisions); the methods used by the community to avoid informal social and administrative (or state) control; the variety of institutional violations, and how the community eliminates institutional "flaws".

After defining economic, political, cultural, and natural conditions of the environment, researchers usually develop optimal rules of social interaction[11]. Their goal is not to mechanically use readily available and similar "recipes" of successful transformations from economic textbooks, but to find an optimal balance between social norms and economic institutions, which can preserve the stability of the community.

The effectiveness of the institutional model is empirically tested in a societal context in accordance with the principles of "participatory action research" (PAR approach): one assumes that the study of the social world leads to changes (*Chelvalier* and *Buckles*, *2013*). New institutionalists implement new rules in the local community, analyze the social transformations that are occurring and, in case of finding broken or incorrect social norms, make the appropriate institutional changes.

[9] For example, the systems of web-analytics of Yandex and Google allow researchers to analyze how often search queries are made on norms. Programs in the field of data-mining, behavior monitoring and behavior-tracking on the basis of modern computing power allow the use of technology: for free information extraction taking into account the specifics of the subject field; to search for heterogeneous semantic information; to realize automatic identification, classification, adaptive segmentation and clustering of similar data (to encapsulate the data based on the selected signatures and attributes); to "refine" and sort regulatory signs and relevant precedents; to identify and analyze the characteristics and relationships of various types; to check the correctness and completeness of the information available through specialized resources and integrated databases.

[10] In the ideal case, one needs to digitize them. The electronic database will allow researchers to register and account for all the institutional changes that are recorded during monitoring.

[11] New institutionalists (*Williamson, 2005*) adhere to the methodological principle of "correctedness": the current institutional practice is considered effective if it is not possible to offer a replacement and/or implement an alternative institution.

Along with the "deep" socio-anthropological descriptions involving "field" involvement in the community, new institutionalists use laboratory experiments (*Janssen*, *Holchan, Lee,* and *Ostrom*, *2010*): targeted rules of behavior are analyzed, in social dilemmas of conflict and in interactions of a cooperative nature, within some pre-framed cognitive and information parameters of the possible behavior of individuals.

New institutionalists change the behavioral incentives stimulated by a test group or groups, and compare the data obtained with the results from control groups, which are not stimulated by experimental effects. After analyzing the results of all rounds of the game interactions[12], the researchers make a conclusion about the applicability of the institutional model for the study of the particular social interactions.

The Principles and Methodology of Imitational Modeling

According to the ontological meaning, the model is any set of interrelated assumptions about the structure of the world (*Law, 2007*). To create a model of social behavior one needs to develop axiomatic specification and characterization of rules in accordance with which algorithmized actions are implemented.

On the basis of descriptive logic (*Polhill* and *Gotts*, *2009*) and the conceptual propositions of the particular hypothesis (in particular, within the framework of institutional theory) the researcher must specify what is considered to be an agent and a move (that is, how different are the subjects and actions they implement); how to take the timing into account (whether the length of game actions has deterministic or random task characteristics)[13]; how the front-end (interactions between a user and the program) of the program is organized; what is considered as game results (what state of the virtual interactions is perceived as "terminal" by the experimenter); how to take into account, in the tested model, the social and physical restrictions of the real world. The characteristics of the model are visualized as a digital copy or "clone" of the behavioral algorithm.

Some technical and biological systems are easier to learn as multi-agent models of "swarm intelligence"[14] (*Brutschy et al., 2013*). They are based on division of social functions. Individual actions depend on the actual needs of the community, implementing the particular game session in accordance with collective requests.

Providing a high level of behavioral plasticity and adaptability, the swarm virtual systems, by definition, are redundant, or, in the terminology of new institutionalists (*Ostrom*, *2010*), "suboptimal": it is assumed that only some virtual agents can form a "swarm". The others will not be able to do so: a part of simulation interactions and/or virtual agents has redundant characteristics (*Sifat* and *Tabassum*, *2015*).

One can distinguish transitive and recursive models depending on the technical and physical particularity of the system. For the former there is a non-zero probability for the agent to not return to the previous state. Otherwise the model is called "recurrent"[15].

Once you have set the rules of behavior of virtual agents the simulation system is encoded with UML-descriptions and object-oriented programming (*Lalonde* and *Pu*, *1991*)[16].

In the virtual models, the behavior of the social agent is usually considered as a mathematical function that provides a programmable functional relationship between an

[12] Usually new institutionalists use variations of the "prisoner's dilemma" with the possibility of achieving (or not achieving) a "Nash equilibrium" by players after a predetermined number of moves (*Abreu, Rubinstein*, *1988, pp. 1259–1282*) for laboratory experiments.

[13] There is no clear timing in virtual simulations, but in practice they are limited to the time of the tasks of the researcher.

[14] These principles apply in particular to video games and the military to develop "swarm robotics".

[15] The situation of the game interaction where the nature of the action is cyclically repeated in the theory of differential games is called "stationary" (*Isaacs, 1967*).

[16] The implementation of the algorithm depends on the functional characteristics and operational constraints of the language used and the code of the program. In object-oriented programming, one applies a variety of specialized languages (Objective-C (Swarm), Java (RePast, Mason), SDML, Mathematica, Matlab, etc.). Most researchers create multi-agent systems and spatial visualization with the help of software documentation, training materials, instructions, etc. on the basis of Netlogo 5.3.1. The technical merits of this program are visual, convenient front-end (instructions, procedures, operators, and commands), and ease of integration into a class of similar programs (*Dickerson, 2015*).

action and expected results in accordance with behavioral algorithms, structured according to the principle "stimulus – reaction".

First, the virtual agents are divided into subgroups in approximately equal proportions (as far as the topology of the model[17] allows) in accordance with the chosen institutional strategies. These are different ways of representing the formal reconstruction of rules in accordance with which autonomous virtual agents (in the terminology of simulation models they are labeled "turtles"[18]) function, as if they are reasonable and living organisms.

In most cases, the visualization of the simulation model involves the implementation of "traffic light gradient" in the form of color-coding of all groups of turtles. A color can be used to represent any kind of signature of social behavior, for example, the degree of stability of the institutional strategy[19].

The virtual environment is used to verify the analytical calculations[20]. The visualization in the code environment is a working field in which social agents "fight" for space of the game within the targeted time-frame. The topology of the virtual environment is a two-dimensional homogeneous grid, which has been bound in all directions[21] and consists of many discrete cells ("patches").

Social agents move on the surface (for one free cell per time period). They perform actions (or inactions) depending on the tested submodels[22] and astrictive institutional strategies: the agent performs a stochastic action (e.g., interaction with another agent of "their" or "alien" groups) in accordance with the rules, depending on both agent's state and the messages received from other players and/or their condition.

Usually researchers are interested in the evolutionary development of simulation models: the program includes the function of reproduction. Initially, the agents receive several points of the reproductive potential. Reproduction is subject to a few rules. Firstly, it only happens if the agent has enough points. Secondly, there should be a free space next to the agent for a new turtle to "live". Thirdly, obtaining or losing points is determined by the institutional strategy, and the overall good fortune of the agent in the period of the iterative operation of the program.

The time period is divided into 3 stages: move, action, changes in reproductive potential (counting points). Agents that do not have reproductive potential, lose vitality. They are forced to leave the gaming space.

The determination of numerical values of the controlling parameters (for example, the rate of appearance of new agents), and the threshold parameters of the model, determine the character of the institutional strategies in accordance with which virtual populations are formed. Their vitality (survival)[23] in the competitive interactions is tested by multiple simulations[24] (*Metropolis* and *Ulam*, *1949*).

The imitation modeling helps to study processes, which one can explore by a simple exhaustive search in finite time. The independent population simulations[25] allow researchers

[17] If the number of patches is odd, the proportions of the subgroups can be varied. Usually the manual regulation of the number of virtual agents is implied in such simulations.

[18] If you look at the program from the "top", diamond-shaped virtual agents somewhat resemble these animals.

[19] Strong (in all cases), weak (in some cases) and ambivalent (in half of the cases).

[20] In particular, one can use the NetLogo simulator. The further descriptions of the game procedures belong to the library of such program (www.ccl.northwestern.edu).

[21] The limitedness of the kinetics of the group growth is determined by the limited number of patches, which are available for development. This is often within the space of 50 by 50 cells. Each cell has 4 cell neighbors. Usually half of the cells is occupied by the virtual agents.

[22] This scenario (use case) or subprogram is also called a "logical process".

[23] The survival of a virtual agent is determined by its potential reproduction (the energy level). Every action takes energy, but the results of some interactions are awarded with extra energy units. If random moves and/or the institutional strategy of the agent does not allow reproducing energy stores, that is if the energy level decreases below a certain threshold, the agent "dies".

[24] If there are not many game periods, it is difficult to evaluate the dynamics of the system within the time-frame and define the "key conditions" of its transition into a stable state. In natural sciences, one believes that there should be at least several hundred or even thousands of observations or experiments. Then one can apply statistical methods in the analysis of experimental results.

[25] Sometimes parallelization scenarios are used for testing. Within methods of the imitation modeling there are parallel discrete event simulations, parallel and distribution simulations (*Fujimoto, 2001*), which, in particular, use symmetric and asymmetric multiprocessing technology. Such methods are costly and technically difficult (in some cases, they require large databases and the power of

to test different options for institutional strategies when it is not ontologically obvious, which are the dominant ones, what is the best optimal strategy for a particular agent, and what is the efficiency of the dynamic system as a whole.

There is no absolute statistical confirmation of the correlations between institutional patterns and results. However, the imitation models allow analyzing the reproduction of institutions as a variation of the Markov process (*Nummelin, 1989*).

The task of the researcher is to calibrate the model reflexively, so that the implementation of the tested institutions will lead to results that are relevant to the social expectations or the physical data obtained from the real world[26]. If one can "run" the model, and the behavior of virtual agents corresponds to the available social, economic and/or technical data[27], the model is considered valid.

Imitation modeling is impossible without the use of stochastic elements (*Kushner* and *Yin, 1997*). In the language of game theory (*Neumann* and *Morgenstern*, *1970*), the optimal institutional strategy is mixed. The choice of behavioral actions of the virtual agent is determined not only by program instructions directing its behavior in general, but by a special subprogram, generating a sequence of random numbers, in accordance with which one can favor a specific action among many possible variants[28].

The stochastic distribution means rare events [which in game theory are called "the black swans" (*Taleb, 2009*)] cannot be ignored. The probabilistic choice of the initial position of the virtual agents and actions in the space of patches, uncertainty of the timing of game, etc. give some evolutionary elements of impartiality and unpredictability to the virtual model, allowing the analysis of the results of social transactions by using the law of large numbers.

Assessing the impact of changes in the rules and the effectiveness of social behavior, by taking into account the differences in preferences and strategies of agents, the imitation models provide researchers with effective methodological tools for testing institutional hypotheses, which include: the visual display of the reproduction of institutions; the allocation of dominant institutional characteristics; the description of the main variations in intergroup interactions; the study of the processes of aggregation of individual behavior into collective actions; and the evaluation of elasticity and adaptability of institutional strategies, in general.

A promising direction in the application of game-theoretic methods in institutional studies is a simulated reconstruction of the processes of institutional reproduction (including the processes of institutional disintegration[29]) (*Barbashin*, *2013*).

Conclusions

Many complex systems have apparent behavioral regularity. The imitation testing clearly demonstrates the importance of institutions in structuring the seeming randomness of social transactions: institutions make a self-regulating order in what would otherwise be a chaotic conglomeration of random variables.

supercomputers). However, they provide important advantages for testing: improved performance, larger volumes of memory, effective geographical localization, "zero" tolerance to errors (if one processor fails, it can easily be replaced by another), etc.

[26] Such models are called "bifocal". For bifocal simulation, one uses electronic and built-in sensors to monitor temperature, pressure, concentration of chemicals, etc. In some cases, for the study of interactions between virtual models and physical reality one can use "actuators". These are devices (motors, light bulbs, automated mechanisms, etc.), which can control robots (*Blikstein* and *Wilensky, 2009*).

[27] An important stage in game-theoretic verification of the model is anthropomorphizing the behavior of virtual agents: in some cases, robots show reactions, which are clearly not related to social behavior. For example, some generations of random numbers can give a combination of actions, which have an apparently irrational value. In such cases, the researcher should change input parameters and rerun the program manually.

[28] In economic theory, a stochastic social choice of the agent is described by model of "random walks" (*Federal*, *2011*): the market is considered effective if both actions and results (usually it is profit) are random. In the face of uncertainty, no one can always win or always lose: in an efficient market the winning and losing groups must replace each other periodically.

[29] The institutional disintegration in the virtual environment is implemented in the form of forking. It is a design of new variations of the imitation game in accordance with the principle of "parent–child" not implying a transformation of the "parent" model. A new version is included in the model class, on the basis of which it was created.

In intransitive and poorly predictable systems, a large part of the social actors tends to generate cycles of repetitive game actions (*Hurwicz*, *1996*). The interaction algorithms become inherently iterative[30], further transforming the entire gaming space. The "critical mass" appears under the influence of "feedback loops" and the increasing frequency of communications. Other agents gradually abandon the old patterns of behavior, and join the new institutional practices[31].

However, the institutional processes are not predetermined: the probability of a new institution occurrence never reaches 100% even under optimum conditions of reproduction[32]. Conversely, stochastic uncertainty of institutional development allows the successful formation of many deviant behavioral norms that are structured in an originally "ineffective" social environment (*Barbashin, 2016a*).

Imitation modeling shows that it is impossible to provide unambiguous results under any given parameters. In the long term, the institutional processes are not determined by initial conditions.

Norbert Elias (*Elias*, *2001*) once noted: the main questions for social studies are – why institutions change and what are reasons for the changes. Institutions are not so much a product of individual will as the result of social evolution. Therefore, it is important to identify patterns of development that transforms a discrete sequence of actions into a stable system of interrelated and interdependent rules (*Barbashin*, *2011*). Nowadays, it is impossible to describe these laws in detail: one can only begin to think about their existence. However, the foundations of the research are already outlined.

REFERENCES

Abrahamson, D., Wilensky, U. and *Levin, J.* (2007). Agent-Based Modeling as a Bridge between Cognitive and Social Perpsectives on Learning. Paper Presented at the Annual Meeting of the American Educational Research Associaton, Chicago, IL.

Abreu, D. and Rubinstein, A. (1988). The Structure of Nash Equilibrium in Repeated Games with Finite Automata. *Econometrica*, 56, 1259–1282.

An, G. and *Wilensky, U.* (2009). From Artificial Life to in Silico Medicine: NetLogo as a Means of Translational Knowledge Representation in Biomedical Research', in Adamatzty A. and M. Komosinski (eds.) Artificial Life Models in Software (2n ed.), Berlin: Springer-Verlag.

Aslan, U. and *Wilensky, U.* (2016). Restructuration in Practice: Challenging a Pop-Culture Evolutionary Theory through Agent Based Modeling, in Proceedings of the Constructionism, 2016 Conference. Bangkok, Thailand.

Barbashin, M. Y. (2005). Contemporary Sociological Approaches in Ethnic Studies. *The Social-Humanitarian Knowledge*, 4, 167–180. (In Russian).

Barbashin, M. Y. (2011). Institutional Democracy and Social Dilemmas: the Experience of Post-Soviet Transformations. Saarbrucken, Germany: LAP Lambert Academic Publishing. (In Russian).

Barbashin, M. Y. (2013a). Contemporary Ethnogenesis: Methodological Opportunities of the Theory of Institutional Disintegration. *Sotsialno-gumanitarnye znaniya*, 7, 48–56. (In Russian).

Barbashin, M. Y. (2013b) "The Soviet Man" in Ethnic-Social Space of the Caucasus: Ethnic and Institutional Processes. *Politics and Society*, 3, 368–372. (In Russian).

Barbashin, M. Y. (2014). Methodological Opportunities of the 'Bloomington School' and Perspectives of Contemporary New Institutionalism. *Jurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii*, XVIII, 1, 98–112. (In Russian).

[30] In accordance with a logical chain of information distribution, the first agent knows that the second knows that he knows etc. (*Seth, Goldstone, 2013*).

[31] The model is described in mathematical language by the theory of collective reputations (*Tirole, 1996*).

[32] As the results of testing the model of "signaling games" has shown (there are two sides trying to define the rules of mutual understanding through the use of signals of different functional orientation) (*Wilensky, 2016*).

Barbashin, M. Y. (2016a). The Theory of Institutional Disintegration: Conceptual Potential and Methodological Frameworks. *Jurnal institutsionalnyh issledovaniy*, 8(1), 36–54. (In Russian).

Barbashin, M. Y. (2016b). The Institutional Theory of Ethnicity. *Etnographicheskoe obozrenie*, 3, 112–127.

Blikstein, P. and *Wilensky, U.* (2009). An Atom is Known by the Company it Keeps: A Constructionist Learning Environment for Materials Science Using Multi-Agent Simulation. *International Journal of Computers for Mathematical Learning,* 14(2), 81–119.

Bollinger, L. A., van Blijswik, M. J. Dijkema, G. P. and *Nikolic, I.* (2016). An Energy Systems Modelling Tool for the Social Simulation Community. *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, 19(1).

Brutschy, A., Pini, G., Pinciroli, C., Birattari, M. and *Dorigo, M.* (2013). Self-Organized Task Allocation to Sequently Indeterdependent Tasks in Swarm Robotics. *Automous Agents and Multi-Agent Systems*, 28(1), 101–125.

Chelvalier, J. M. and *Buckles, D. J.* (2013). Participatory Action Research: Theory and Methods for Engaged Inquiry. London: Routledge.

Dickerson, M. (2015). Agent-based modeling and NetLogo in the Introductory Computer Science Curriculum: Tutorial Presentation. *Journal of Computing Sciences in Colleges*, 30(5), 174–177.

Durkheim, E. (1991). The Method of Sociology. Moscow: Respublika. (In Russian).

Federyakov, A. S. (2011). The Development of Models, Algorithms and Program Frameworks for Improvement of Prognosis of Market Indicators with the Implementation of Multi-Agents Approach. Dissertation. Moscow: NOU VPO RNO. (In Russian).

Fujimoto, Richard M. (2001). Parallel Simulation: Parallel and Distributed Simulation Systems in Proceedings of the 33-nd Conference on Winter Simulation, WSC, 01, Washington, DC, USA: IEES Computer Society: 147–157.

Janssen, M., Holchan, R., Lee, A. and *Ostrom, E.* (2010). Lab Experiments for the Study of Social-Ecological Systems. *Science*, 328(5978).

Hurwicz, L. (1996). Institutions as Families of Game Forms. *Japanese Economic Review,* 47(2), 113–132.

Isaacs, R. (1967). Differential Games. Moscow: Mir. (in Russian).

Kushner, H. J. and *Yin C. C.* (1997). Stochastic Approximation Algorithms and Applications. New York, NY: Springer-Verlag.

Lalonde, W. and *Pu, J.* (1991). Subclassing ≠ subtyping ≠ is-a. *Journal of Object-Oriented Programming,* 3(5), 57–62.

Law, Averill. (2007). Simulation Modeling and Analysis. Boston: McGraw – Hill.

Lewis, M. A., and *Bekey, G. A.* (1992). The Behavioral Self-organization of Nanorobots Using Local Rules in Proceedings of the IEEE / RSJ International Conference of Intelligent Robots and Systems, 2, 1333–1338.

Metropolis, N. and *Ulam, S.* (1949). The Monte Carlo Method. *Journal of the American Statistical Association*, 44, 335–341.

Nelson, R. and *Winter, S.* (2002). The Evolutional Theory of Institutional Changes. Moscow: Delo. (In Russian).

Neumann, von John and *Morgenstein, O.* (1970). Game Theory and Economic Behavior. Moscow: Nauka. (In Russian).

Norbert, E. (2001). About Civilizations. Sociological and Psychological Studies. Moscow-SPb: Universitetskaya kniga. (In Russian).

North, D. (1997). Institutions, Institutional Change and the Functioning of Economy. Moscow: Nachala. (In Russian).

Nummelin, E. (1989). Common Markov Chains and Non-Negative Operators. Moscow: Mir. (In Russian).

Ostrom, E. (2010). Governing the Commons. Moscow: Mysl'. (In Russian),

Ostrom, E. (2011). Background on the Institutional Analysis and Development Framework. *Policy Studies Journal*, 39(1).

Persha, L., Harry, F., Ashwini, Ch., Agrawal, A. and *Benson, C.* (2010). Biodiversity Conservation and Livelihoods in Human-dominated Landscapes: Forest Commons in South Asia. *Biological Conservation*, 143, 298–292.

Polhill, J. G. and *Gotts, N. M.* (2009). Ontologies for Transparent Integrated Human-natural Systems Modelling. *Landscape Ecology,* 24(9), 1255–1267.

Record, N. (2004). Strategies of Currency Broker. Moscow: Internet-trading. (In Russian).

Schank, R. and *Abelson, R.* (1977). Scripts, Plans, Goals and Understanding. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Scott, N., Livingston, M., Hart, A., Wilson, J., Moore, D. and Dietze, P. (2016). SimDrink: An Agent-Based NetLogo Model of Young, Heavy Drinkers for Conducting Alcohol Policy Experiments. *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, 19(1).

Sifat Momen, Kazi Tanjila Tabassum. (2015). Group Performance in a Swarm of Simulated Mobile Robots. *Ulab Journal of Science and Engineering*, 6(1), November.

Simon, Herbert. (1963). Problems of Methodology – Discussion. *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 53(2), 229–231.

Stieff, M. and *Wilensky, U.* (2001). NetLogo Buffer Model. Center for Connected Learning and Computer-Based Modeling. Northwestern University, Evanston, IL.

Taleb, Nassim Nicholas. (2009). The Black Swan. Moscow: KoLibri. (in Russian).

Taylor, R. I. (2003). Agent-based Modelling Incorporating Qualitative and Quantitative Methods: A Case Study Investigating the Impact of E-commerce upon the Value Change. Ph.D. Thesis, Centre for Policy Modelling, Manchester Metropolitan University. CPM Report No. CPM-03-137.

Tinker, R. and Wilensky, U. (2007). NetLogo Climate Change Model. Center for Connected Learning and Computer-Based Modeling. Northwestern University, Evanston, IL.

Tirole, J. (1996). A Theory of Collective Reputations (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality). *Review of Economic Studies*, 63(1), 1–22.

Wilensky, U. (1998). NetLogo Koch Curve Model. Center for Connected Learning and Computer-Based Modeling. Northwestern University, Evanston, IL.

Wilensky, U. (2005). NetLogo Optical Illusion Model. Center for Connected Learning and Computer-Based Modeling. Northwestern University, Evanston, IL.

Wilensky, U. (2016). NetLogo Signaling Game Model. Center for Connected Learning and Computer-Based Modeling. Northwestern University, Evanston, IL.

Williamson, O. E. (2005). The Economics of Governance. *American Economic Review*, 95(2), 1–18.

Zahadat P., S. Hahshold, R. Thenius, K. Crailsheim and Sahnicki T. (2016). From Hoonebees to Robots and Back: Division of Labor Based on Partioning Social Inhabition. *Bioinspiration and Biometrics*, 10(6), 15. "Libraries". (www.ccl.northwestern.edu – Access date: 19 July, 2017).

ЛИТЕРАТУРА

Айзекс Р. (1967). Дифференциальные игры. М.: Мир.

Барбашин М. Ю. (2005). Современные социологические подходы в изучении этничности // *Социально-гуманитарные знания*. № 4, с. 167–180.

Барбашин М. Ю. (2011). Институциональная демократия и социальные дилеммы: опыт постсоветских трансформаций. Saarbrucken: LAP Publishing.

Барбашин М. Ю. (2013а). Современный этногенез: методологические возможности теории институционального распада // *Социально-гуманитарные знания*, 7, сс. 48–56.

Барбашин М. Ю. (2013b). «Советскость» в этносоциальном пространстве Кавказа: этнические и институциональные процессы // *Политика и общество*, № 3. сс. 368–372.

Барбашин М. Ю. (2014). Методологические возможности "Блумингтонской школы" и перспективы развития современного неоинституционализма // *Журнал социологии и социальной антропологии*, XVIII, № 1, сс. 98–112.

Барбашин М. Ю. (2016a). Теория институционального распада: концептуальный потенциал и методологические рамки // *Журнал институциональных исследований*, № 8(1), сс. 36–54.

Барбашин М. Ю. (2016b). Институциональная теория этничности // *Этнографическое обозрение*. № 3, сс. 112–127.

Дюркгейм Э. (1991). О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Республика.

Нельсон Р. и *Винтер С.* (2002). Эволюционная теория институциональных изменений. М.: Дело.

Нейман Ф. и *Моргенштейн О.* (1970). Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука.

Норберт Э. (2001). О процессе цивилизации. Социогенетические и психогенетические исследования. М-СПб: Университетская книга.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала.

Нуммелин Э. (1989). Общие неприводимые цепи Маркова и неотрицательные операторы. М.: Мир.

Остром Э. (2010). Управляя общим. Эволюция институтов коллективного действия. М.: Мысль.

Рекорд Нейл. (2004). Стратегии валютного дилера. Валютный оверлей. Москва: Интернет-трейдинг.

Талеб Н. (2009). Черный лебедь. Под знаком неопределенности. М.: КоЛибри.

Федеряков А. С. (2011). Имитационное моделирование рынка ценных бумаг на основе мультиагентного подхода. М.: НОУ ВПО РНО.

Abrahamson, D., Wilensky, U. and *Levin, J.* (2007). Agent-Based Modeling as a Bridge between Cognitive and Social Perpsectives on Learning. Paper Presented at the Annual Meeting of the American Educational Research Associaton, Chicago, IL.

Abreu, D. and *Rubinstein, A.* (1988). The Structure of Nash Equilibrium in Repeated Games with Finite Automata // *Econometrica*, 56, 1259–1282.

An, G. and *Wilensky, U.* (2009). From Artificial Life to in Silico Medicine: NetLogo as a Means of Translational Knowledge Representation in Biomedical Research', in Adamatzty A. and M. Komosinski (eds.) Artificial Life Models in Software (2n ed.), Berlin: Springer-Verlag.

Aslan, U. and *Wilensky, U.* (2016). Restructuration in Practice: Challenging a Pop-Culture Evolutionary Theory through Agent Based Modeling, in Proceedings of the Constructionism, 2016 Conference. Bangkok, Thailand.

Blikstein, P. and *Wilensky, U.* (2009). An Atom is Known by the Company it Keeps: A Constructionist Learning Environment for Materials Science Using Multi-Agent Simulation // *International Journal of Computers for Mathematical Learning,* 14(2), 81–119.

Bollinger, L. A., van Blijswik, M. J., Dijkema, G. P. and *Nikolic, I.* (2016). An Energy Systems Modelling Tool for the Social Simulation Community // *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, 19(1).

Brutschy, A., Pini, G., Pinciroli, C., Birattari, M. and *Dorigo, M.* (2013). Self-Organized Task Allocation to Sequently Indeterdependent Tasks in Swarm Robotics // *Automous Agents and Multi-Agent Systems*, 28(1), 101–125.

Chelvalier, J. M. and *Buckles, D. J.* (2013). Participatory Action Research: Theory and Methods for Engaged Inquiry. London: Routledge.

Dickerson, M. (2015). Agent-based modeling and NetLogo in the Introductory Computer Science Curriculum: Tutorial Presentation // *Journal of Computing Sciences in Colleges*, 30(5), 174–177.

Fujimoto, Richard M. (2001). Parallel Simulation: Parallel and Distributed Simulation Systems in Proceedings of the 33-nd Conference on Winter Simulation, WSC, 01, Washington, DC, USA: IEES Computer Society: 147–157.

Janssen, M., Holchan, R., Lee, A. and Ostrom, E. (2010). Lab Experiments for the Study of Social-Ecological Systems // *Science*, 328(5978).

Hurwicz, L. (1996). Institutions as Families of Game Forms // *Japanese Economic Review,* 47(2), 113–132.

Kushner, H. J. and Yin, C. C. (1997). Stochastic Approximation Algorithms and Applications. New York, NY: Springer-Verlag.

Lalonde, W. and Pu, J. (1991). Subclassing ≠ subtyping ≠ is-a // *Journal of Object-Oriented Programming,* 3(5), 57–62.

Law, Averill. (2007). Simulation Modeling and Analysis. Boston: McGraw – Hill.

Lewis, M. A. and *Bekey, G. A.* (1992). The Behavioral Self-organization of Nanorobots Using Local Rules in Proceedings of the IEEE / RSJ International Conference of Intelligent Robots and Systems, 2, 1333-1338.

Metropolis, N. and *Ulam, S.* (1949). The Monte Carlo Method // *Journal of the American Statistical Association*, 44, 335–341.

Ostrom, E. (2011). Background on the Institutional Analysis and Development Framework // *Policy Studies Journal*, 39(1).

Persha, L., Harry, F., Ashwini, Ch., Agrawal, A. and *Benson, C.* (2010). Biodiversity Conservation and Livelihoods in Human-dominated Landscapes: Forest Commons in South Asia // *Biological Conservation*, 143, 298–292.

Polhill, J. G. and *Gotts, N. M.* (2009). Ontologies for Transparent Integrated Human-natural Systems Modelling // *Landscape Ecology*, 24(9), 1255–1267.

Schank, R. and *Abelson, R.* (1977). Scripts, Plans, Goals and Understanding. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Scott, N., Livingston, M., Hart, A., Wilson, J., Moore, D. and *Dietze, P.* (2016). SimDrink: An Agent-Based NetLogo Model of Young, Heavy Drinkers for Conducting Alcohol Policy Experiments // *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, 19(1).

Sifat, Momen, Kazi, Tanjila Tabassum. (2015). Group Performance in a Swarm of Simulated Mobile Robots // *Ulab Journal of Science and Engineering*, 6(1), November.

Herbert. S. (1963). Problems of Methodology – Discussion // *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 53(2), 229-231.

Stieff, M. and Wilensky, U. (2001). NetLogo Buffer Model. Center for Connected Learning and Computer-Based Modeling. Northwestern University, Evanston, IL.

Taylor, R. I. (2003). Agent-based Modelling Incorporating Qualitative and Quantitative Methods: A Case Study Investigating the Impact of E-commerce upon the Value Change. Ph.D. Thesis, Centre for Policy Modelling, Manchester Metropolitan University. CPM Report No. CPM-03-137.

Tinker, R. and Wilensky, U. (2007). NetLogo Climate Change Model. Center for Connected Learning and Computer-Based Modeling. Northwestern University, Evanston, IL.

Tirole, J. (1996). A Theory of Collective Reputations (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality) // *Review of Economic Studies*, 63(1), 1–22.

Wilensky, U. (1998). NetLogo Koch Curve Model. Center for Connected Learning and Computer-Based Modeling. Northwestern University, Evanston, IL.

Wilensky, U. (2005). NetLogo Optical Illusion Model. Center for Connected Learning and Computer-Based Modeling. Northwestern University, Evanston, IL.

Wilensky, U. (2016). NetLogo Signaling Game Model. Center for Connected Learning and Computer-Based Modeling. Northwestern University, Evanston, IL.

Williamson, O. E. (2005). The Economics of Governance // *American Economic Review*, 95(2), 1–18.

Zahadat, P., Hahshold, S., Thenius, R., Crailsheim, K. and Sahnicki, T. (2016). From Hoonebees to Robots and Back: Division of Labor Based on Partioning Social Inhabition // *Bioinspiration and Biometrics*, 10(6), 15. "Libraries". (www.ccl.northwestern.edu – Access date: 19 July, 2017).

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2076-6297.2017.9.3.097-118*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ[1]

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
заслуженный работник Высшей школы РФ,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
научный руководитель департамента экономической теории,
НИУ ВШЭ, г. Москва,
e-mail: nureev50@gmail.com;

БУСЫГИН ЕВГЕНИЙ ГЕОРГИЕВИЧ,

аспирант,
НИУ ВШЭ, г. Москва,
e-mail: egbusygin@edu.hse.ru

Статья посвящена анализу оборонно-промышленного комплекса России в условиях экономических санкций. И хотя в центре оказались нефтяная и газовая отрасли, а также банковская сфера, экономические санкции против России затронули и ОПК. Они коснулись в первую очередь таких крупных российских оборонных концернов, как ПВО «Алмаз-Антей», «Сириус», «Станкоинструмент», «Калашников», «Тульский оружейный завод», НПО «Восточные комплексы», а также авиакомпании «Добролет». Запрет долгового финансирования коснулся таких крупнейших предприятий оборонной промышленности, как «Уралвагонзавод», «Оборонпром», «Объединенная авиастроительная корпорация». В статье показывается в целом благоприятное воздействие санкций на отрасль. По итогам 2016 г. Россия заняла второе место по экспорту вооружения в мире с долей 23%, США стали лидерами – их доля составила 33%. Но структура акционерного капитала в компаниях ОПК абсолютно разная, если сравнить эти две страны: в США на рынке доминируют частные компании, в России – крупнейшие предприятия принадлежат государству. В ходе анализа выяснилось, что российские предприятия ОПК убыточны или же малорентабельны, у них нет стабильности в финансовых показателях, так как они сильно зависят от государственных затрат. Для улучшения сложившейся ситуации в данном секторе государству целесообразно провести модернизацию компаний ОПК с целью повышения роли рыночных механизмов, которые станут стимулом к развитию НИОКР, так как в рамках современных условий конкуренции на любом рынке инновации представляют исключительное преимущество для процветания предприятий.

Ключевые слова: *экономические санкции, инновации, оборонно-промышленный комплекс.*

[1] Публикация подготовлена в рамках НИР по государственному заданию Финуниверситета на 2017 г. (утверждено Заместителем Председателя Правительства Российской Федерации 07.03.2017 г. № 1508п-П17) по теме «Экономические санкции против России: пути минимизации ущерба и преодоления автаркии» (ВТК-ГЗ-23-17).

© Нуреев Р. М., Бусыгин Е. Г., 2017

ECONOMIC SANCTIONS AS A FACTOR OF MODERNIZING OF RUSSIAN DEFENSE INDUSTRY COMPLEX

RUSTEM M. NUREEV,

Doctor of economic sciences, professor,
honorary employee of Higher School of RF,
Financial University under the Government of Russian Federation,
NRU HSE, Moscow,
e-mail: nureev50@gmail.com;

EVGENIY G. BUSYGIN,

PhD student,
NRU HSE, Moscow,
e-mail: egbusygin@edu.hse.ru

The article is devoted to the analysis of the defense-industrial complex (DIC) of Russia in the conditions of economic sanctions. And although the center was the oil and gas industry, as well as the banking sector, economic sanctions against Russia affected the DCI. They touched first of all on such large Russian defense concerns as air defense "Almaz-Antey", "Sirius", "Stankoinstroment", "Kalashnikov", "Tula Arms Factory", NGO "Oriental Complexes", as well as "Dobrolyte". The prohibition of debt financing has affected such major enterprises of the defense industry as "Uralvagonzavod", "Oboronprom", "United Aircraft Corporation". The article shows, in general, the favorable impact of sanctions on the industry. At the end of 2016, Russia took the second place in world arms exports with a share of 23%, the US became the leader – their share was 33%. But the structure of the share capital in the defense industry companies is completely different if we compare these two countries: in the US, private companies dominate the market, in Russia – the largest enterprises are owned by the state. In the course of the analysis, it turned out that Russian defense industry enterprises are unprofitable or unprofitable, they do not have stability in financial performance, since they are highly dependent on government spending. To improve the current situation in this sector, it is advisable for the state to modernize the military-industrial complex companies in order to enhance the role of market mechanisms that will stimulate R & D, as under modern conditions of competition in any market, innovations represent an exclusive advantage for enterprise prosperity.

Keywords: *Economic sanctions, innovations, military-industrial complex.*

JEL: *F14, F51, N10.*

1. Экономические санкции против России и российские антисанкции: издержки и выгоды

В связи с событиями на Украине, а также в результате присоединения Крыма Россией 17 марта 2014 г. США ввели ряд санкций в отношении высокопоставленных российских политиков. Это, в свою очередь, привело к цепной реакции, и многие другие страны (страны ЕС, Япония, Австралия и другие) начали постепенно присоединяться к введению санкций против России. В дальнейшем были наложены и другие экономические санкции (*Экономические санкции против России: ожидания и реальность. Под ред. Р. М. Нуреева, с. 9–10*).

И хотя в центре оказались нефтяная и газовая отрасли (*Нуреев* и *Бусыгин, 2017),* а также банковская сфера *(Нуреев* и *Бусыгин, 2016, с. 65–72*), экономические санкции против России затронули и ВПК[2]. Они коснулись в первую очередь таких крупных российских оборонных концернов, как ПВО «Алмаз-Антей», «Сириус», «Станкоинструмент», «Калашников», «Тульский оружейный завод», НПО «Восточные комплексы», а также авиакомпании «Добролет». Запрет долгового финансирования коснулся таких крупнейших предприятий оборонной промышленности, как «Уралвагонзавод», «Оборонпром», «Объединенная авиастроительная корпорация».

К санкциям США постепенно присоединились страны Западной Европы, Япония, Канада, Австралия, Новая Зеландия. Однако не все страны ЕС были согласны с введением санкций. К тому же такие крупные страны, как Китай, Индия, Бразилия, Аргентина, ЮАР и некоторые другие экономические санкции не поддержали (рис. 1).

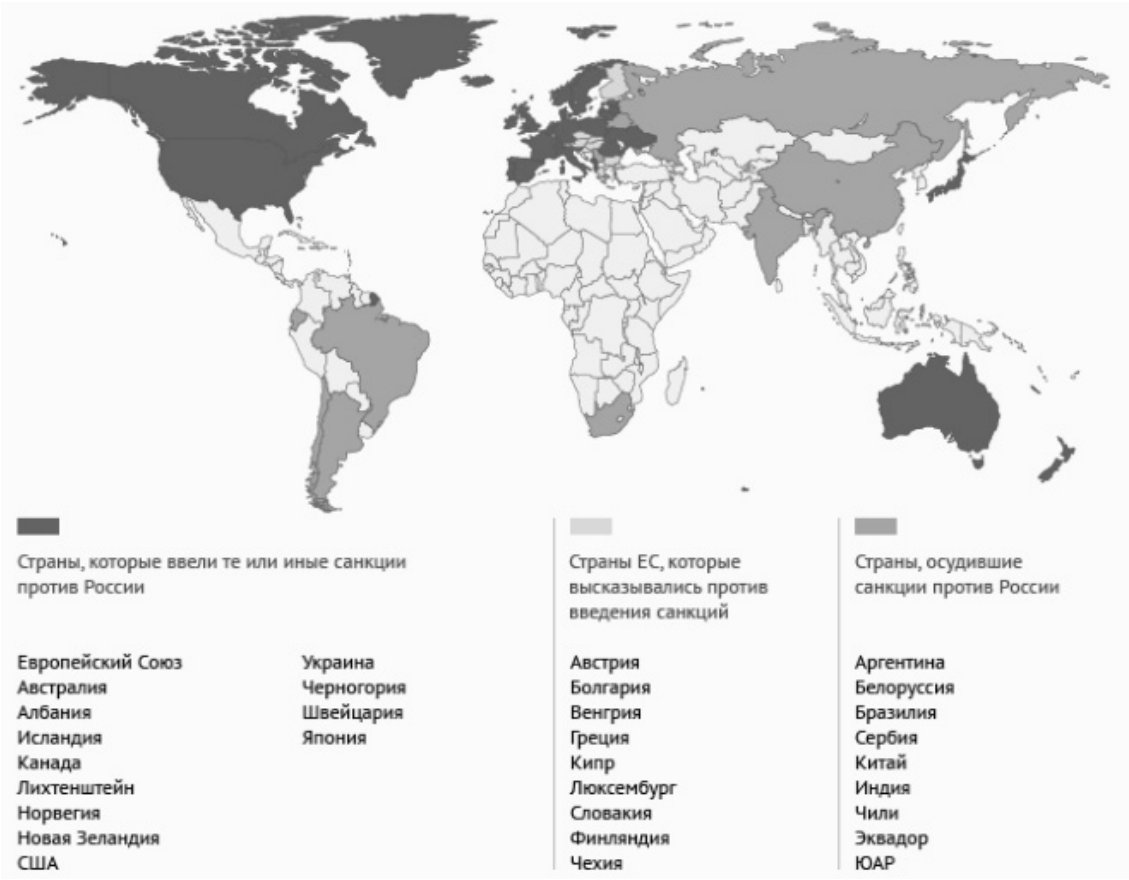

Рис. 1. *Отношения к экономическим санкциям против России различных стран мира*
Источник*: http://mediamera.ru/post/20251*

В ответ на западные санкции Россия ввела запрет на импорт продовольствия из США, ЕС, Норвегии и других стран с целью дальнейшего развития собственного мясного, молочного производства и рыбной промышленности, а также расширения производства овощей и фруктов [*RIA news, подробнее см:* (*Нуреев* и *Бусыгин, 2016, с. 72–77*)].

[2] В рамках данной статьи термин военно-промышленный комплекс (ВПК) и оборонно-промышленный комплекс (ОПК) используются как синонимы.

Таблица 1

Страны-лидеры по инвестициям в технологии в 2015 г.
(доля от мировых инвестиций)

Отрасль хозяйства	США	Китай	Германия	Япония	Россия	Южная Корея	Великобритания	Другие
Новейшие материалы	59%	15%	12%	7%	**1%**	2%	2%	3%
Сельское хозяйство	68%	10%	5%	2%	**1%**	1%	1%	13%
Автомобильная промышленность	22%	6%	29%	32%	**0%**	8%	0%	3%
Аэрокосмическая промышленность	62%	3%	6%	1%	**13%**	1%	2%	12%
Связь	57%	13%	2%	13%	**0%**	4%	4%	6%
Энергетика	49%	10%	20%	7%	**1%**	1%	1%	11%
Окружающая среда	37%	1%	26%	8%	**1%**	2%	6%	18%
Здравоохранение	43%	2%	18%	7%	**0%**	2%	9%	19%
Военный комплекс	78%	6%	1%	0%	**11%**	1%	1%	3%
Фармацевтика	56%	4%	16%	5%	**1%**	1%	7%	11%

Источник: *Global R&D funding forecast 2016*

Политика импортозамещения, проводимая Россией в связи с напряженностью на мировой арене, имеет прямую связь с развитием инновационного потенциала страны, который, в свою очередь, в наибольшей степени представлен в военно-промышленном комплексе. В табл. 1 приведены страны-лидеры по инвестициям в технологии в 2015 г. Исходя из представленных данных, Россия инвестирует в основном в аэрокосмическую промышленность (13% от мировых инвестиций) и военно-промышленный комплекс (11% от мировых инвестиций), остальные сектора остаются практически без внимания и в НИОКР финансируется до 1% от общемировых расходов.

Необходимо отметить, что в российской действительности аэрокосмический сектор, который вынесен отдельно в табл. 1, также примыкает к военно-промышленному комплексу. В целом отраслевой состав оборонного комплекса включает следующие отрасли (*Национальная экономика, 2010*):

- авиационная промышленность (включающая самолетостроение, вертолетостроение, двигателестроение, авионику);
- ракетно-космическая промышленность (производство баллистических ракет, ракет космического назначения, космических аппаратов, ракетное двигателестроение и др.);
- судостроительная промышленность;
- электронная промышленность;
- радиопромышленности;
- атомная промышленность.

2. Мировой военно-промышленный комплекс: тенденции развития

Страны наращивают военную мощь с конца 1990-х гг., после снижения напряженности, которое можно связать с распадом Союза Советских Социалистических Республик. К 2015 г. мировые военные расходы достигли отметки в 1 760 млрд долл. США, тогда как в 1998 г. этот показатель составлял около 1 200 млрд долл. США (рис. 2). Данный рост в большей степени связан с интенсивным развитием экономики Китая, что позволило тратить более значительные суммы на содержание армии. Также

можно предположить, что после финансового кризиса 2008 г. страны перенаправили финансовые потоки на восстановление собственных экономик, что послужило причиной приостановки наращивания мировых военных расходов, тенденция стабилизировалась и расходы сохраняются на одинаковом уровне начиная с 2010 г. (рис. 2).

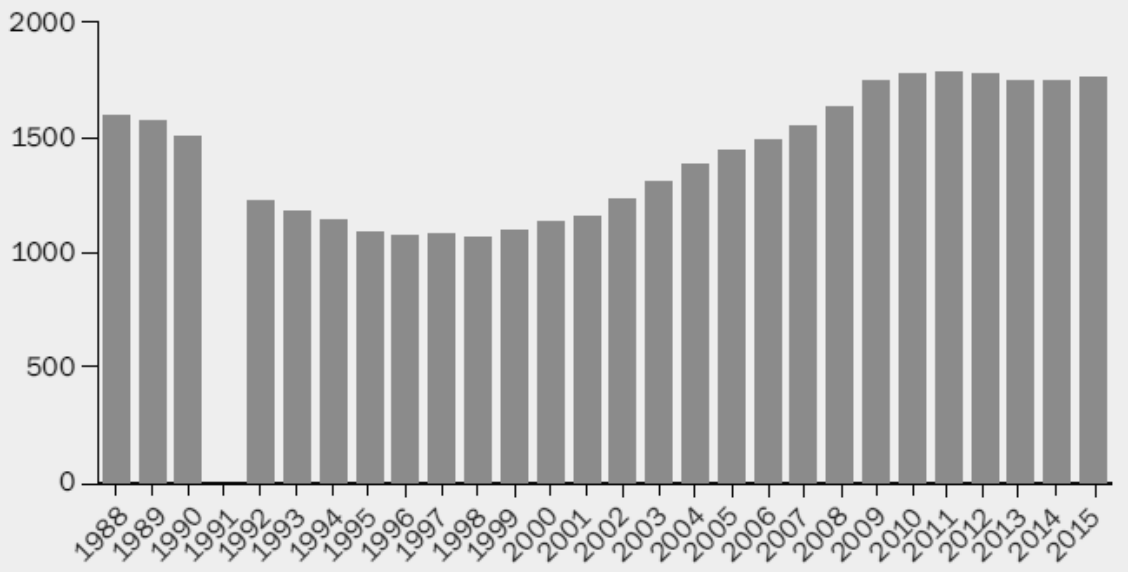

Рис. 2. *Мировые военные расходы с 1988 по 2015 г. (в постоянных ценах 2014 г., (млрд долл. США)**
**Отсутствие данных по СССР в 1991 г. не позволило рассчитать общую сумму.*
Источник: *Trends in world military expenditure 2015 (2016) // SIPRI*

Несмотря на бурный рост экономик азиатских стран в конце XX и в начале XXI в., лидерство по военным расходам пока сохраняется за американским континентом. На рис. 3 представлены военные расходы по регионам за 2015 г. Общая сумма расходов во всем мире составила 1,7 трлн долл. США, большая доля приходится на Америку – 37,1% от всех мировых расходов, затем идет Азия и Океания – 25,6% и Европа – 22,6%.

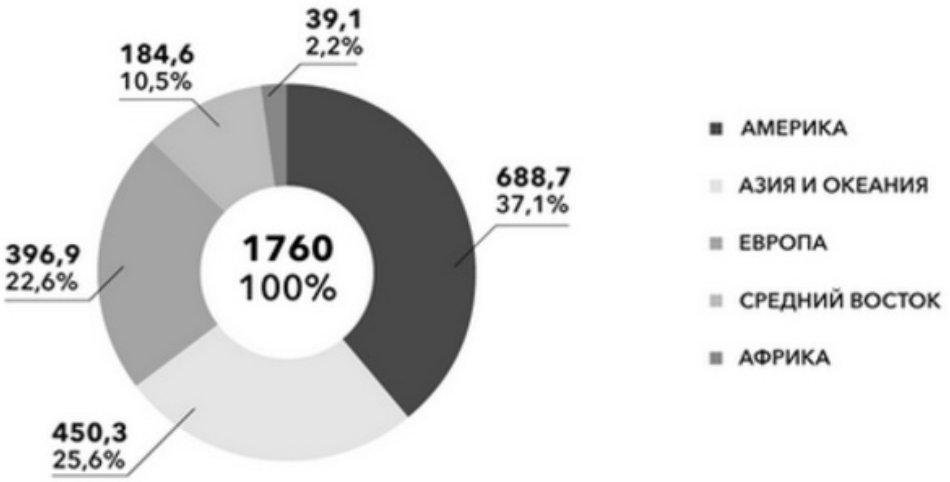

Рис. 3. *Военные расходы по регионам за 2015 г. (млрд долл. США)*
Источник: *https://www.kommersant.ru/doc/3187187*

В 2016 г. военные расходы американского континента составили 43,6% от общемировых расходов, что на 6,5% больше, чем в 2015 г. (рис. 4). При этом на

Северную Америку приходится 40% глобальных военных расходов. Несмотря на лидерство американских стран к настоящему моменту, необходимо отметить, что рост геополитической напряженности может привести к увеличению расходов на военные нужды в азиатском регионе, и в ближайшие 5–10 лет он может занять первое место в мире (в том числе за счет экономического роста в Индии, который позволит больше тратить на военные нужды).

Рис. 4. *Глобальные военные расходы в региональном разрезе за 2016 г. (в %)*
Источник: *справочник World Military Balance 2017 исследовательского института International Institute for Security Studies (IISS)*

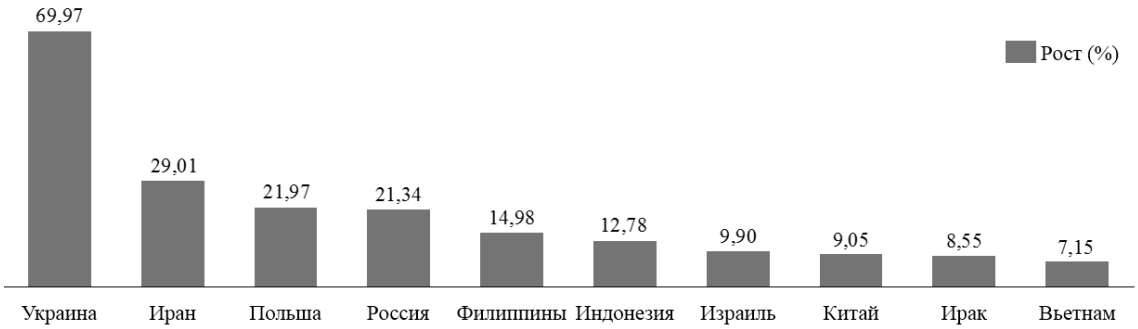

Рис. 5. *Топ 10 стран с самыми быстрорастущими военными бюджетами в 2015 г. (%)*
Источник: *HIS Jane's Annual Defense Budgets Report 2015*

В результате кризисной политической ситуации на Украине военные расходы увеличились почти на 70% в 2015 г. по сравнению с 2014 г. (рис. 5). Из 10 стран, которые вошли в топ-10 по росту военных расходов, три относятся к Европейскому региону (Украина, Польша, Россия), три – к Ближнему Востоку (Иран, Израиль, Ирак) и четыре – к Азиатско-Тихоокеанскому региону (Филиппины, Индонезия, Катай, Вьетнам). Исходя из классификации стран, применяемого МВФ, только Израиль относится к развитым странам, остальные являются странами с развивающимися экономиками.

Рис. 6. *Страны с самыми большими оборонными бюджетами в 2015 г. (млрд долл. США)*
Источник: *HIS Jane's Annual Defense Budgets Report 2015*

Несмотря на то что самые быстрорастущие оборонные бюджеты были зафиксированы в странах с развивающимися экономиками, развитые страны являются лидерами по объемам военных бюджетов в абсолютных показателях. Страной с самым большим оборонным бюджетом по-прежнему являются США (595,3 млрд долл. США в 2015 г.), Россия занимает пятое место с показателем 54,1 млрд долл. США (рис. 6). На втором месте стоит Китай, чьи затраты на военный бюджет составили 190,9 млрд долл. США. Это означает, что ближайший конкурент США отстает примерно в 3 раза.

Страной-лидером по военным расходам относительно ВВП стал Оман, у которого расходы составили 15,26% от ВВП в 2016 г. (рис. 7). Из развитых стран в этом списке оказался Израиль, затраты на оборонный комплекс в котором составили около 6%, все остальные страны являются развивающимися.

На рис. 8 представлены доли стран – экспортеров вооружения в 2016 г.: США стали лидерами по части экспорта, их доля составила 33%; Россия заняла 2-е место с долей в 23%. Совокупная доля двух стран в мировом экспорте вооружения за 2016 г. составила 56%.

По индексу милитаризации Россия занимает 5-е место в мире (рис. 9). Этот индекс рассчитывается по шкале от 0 до 1000 на основе военных расходов относительно ВВП и расходов на здравоохранение, численность вооруженных сил, резервистов и военизированных формирований относительно всего населения и числа врачей в стране, а также количества тяжелого вооружения относительно населения. Первое место занимает Израиль, его значение милитаризованности составляет 892,9.

Рис. 7. *Страны с наибольшими расходами на оборону относительно ВВП в 2016 г. (в % от ВВП)*
Источник: *справочник World Military Balance 2017*

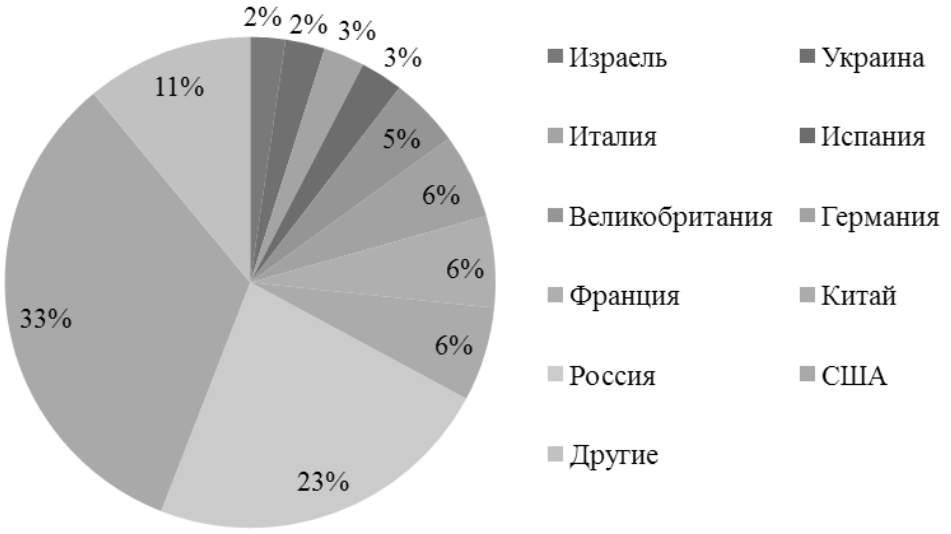

Рис. 8. *Доля стран в мировом экспорте вооружения в 2016 г. (%)*
Источник: *Составлено авторами по данным СИПРИ (https://www.sipri.org/sites/default/files/Trends-in-international-arms-transfers-2016.pdf)*

Лидерство по численности состава в вооруженных силах занимают страны, которые обладают наибольшей численностью населения – Китай (2 183 тыс. чел.), Индия (1 395 тыс. чел.) (рис. 10). Россия занимает 5-е место в мировом рейтинге с численностью вооруженных сил в 831 тыс. чел.

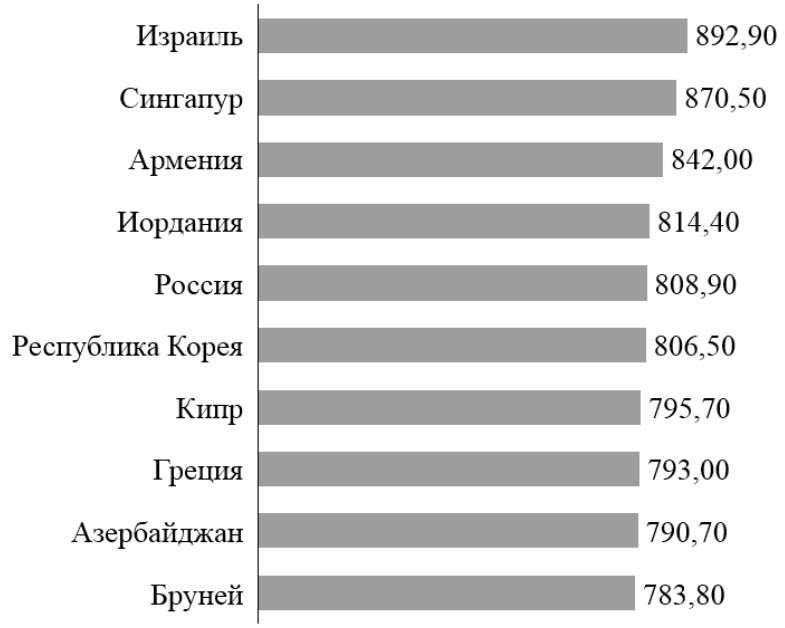

Рис. 9. *Самые милитаризованные страны мира в 2016 г.*
Источник: *The global militarization index 2016 исследовательского центра Bonn International Center for conversation*

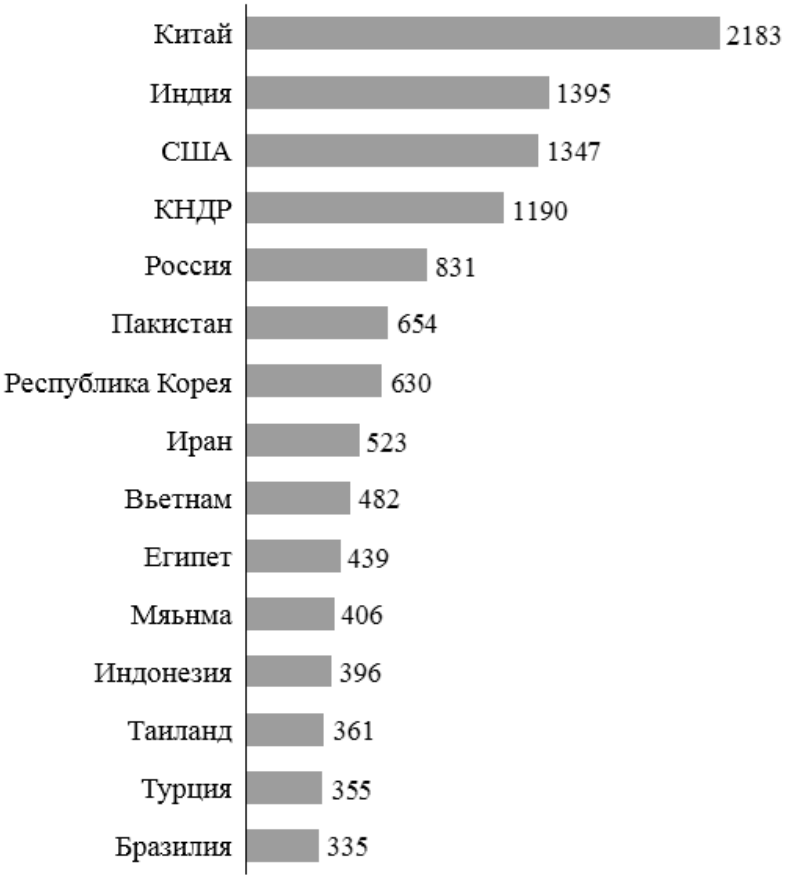

Рис. 10. *Страны с наибольшей численностью вооруженных сил в 2016 г. (тыс. чел.)*
Источник: *справочник World Military Balance 2017*

По данным Росстата, в России доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП в 2016 г. достигла 22,3% (что на 0,8 % больше, чем в 2015 г.), при этом основной вклад в рост данного показателя внес оборонно-промышленный комплекс (*Технологии уходят…, 2017; Росстат*). Важно отметить, что расходы бюджета на оборону увеличились с 2 трлн руб. в 2013 г. до 3,8 трлн руб. к 2016 г. (*Министерство финансов; РБК*); сумма государственного оборонного заказа в 2015 г. составила 1,8 трлн руб., что на 20% выше суммы в 2013 г. (*Госзаказы…, 2016*). В итоге, высока вероятность того, что рост доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП, обусловленный повышением производства в оборонно-промышленном комплексе, вряд ли продолжится, особенно без финансовой помощи государства.

Относительно стран с наибольшей долей военных разработок в общем объеме государственного финансирования НИОКР передовые позиции занимают развитые страны: США, Великобритания, Республика Корея, Австралия, Франция, Тайвань, Норвегия, Швеция (рис. 11). США обгоняют более чем в 3 раза ближайшего конкурента с долей военных разработок, равной 51,4% в общем объеме госфинансирования (рис. 11).

Рис. 11. *Страны с наибольшей долей военных разработок в общем объеме государственного финансирования НИОКР (%)*
Источник: *ОЭСР, данные за 2015–2017 гг.*

Мировой рынок торговли продукцией военного назначения имеет устойчивый рост, начиная с 2010 г. (рис. 12). В результате напряженной геополитической обстановки, сложившейся в 2014 г., объем рынка военной продукции вырос на 10% за год – с 2014 к 2016 г., для сравнения – с 2011 по 2014 г. объем рынка вырос на 13%. По прогнозу IHS рост продолжится и в 2016 г.

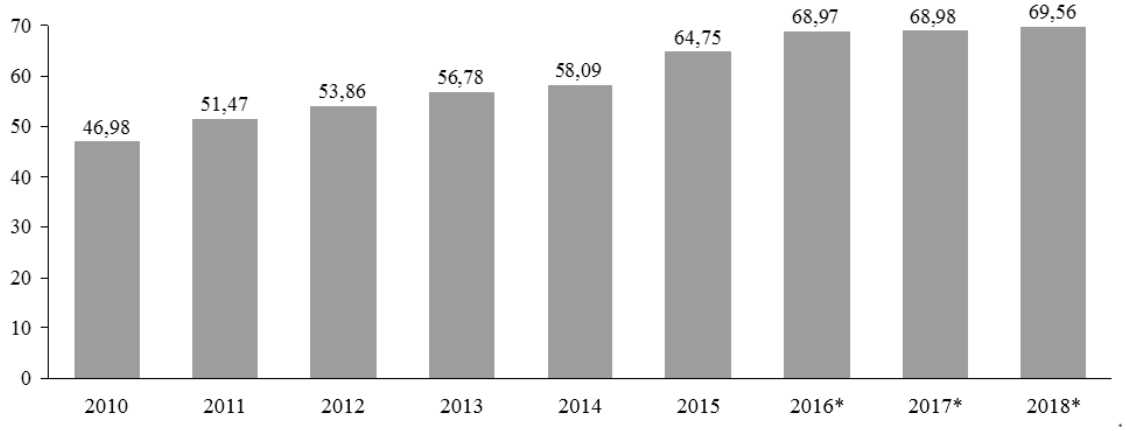

Рис. 12. *Мировой рынок торговли продукцией военного назначения с 2010–2018 гг. (объем торговли, млрд долл., 2016–2018 гг. прогноз)*
Источник: *отчет IHS Global Defense Trade Report 2016*

Россия входит в тройку лидеров по экспорту вооружения и военной техники, что говорит о востребованности отечественной продукции на мировом рынке. В 2015 г. Россия заняла второе место в мире по экспорту вооружения и военной техники, заметно обогнав Германию, первое место осталось за США (рис. 13). Крупнейшими экспортерами на рынке являются развитые страны, тогда как крупнейшими импортерами вооружения и военной техники являются развивающиеся страны – Индия, Саудовская Аравия, Китай, Турция и другие (рис. 14).

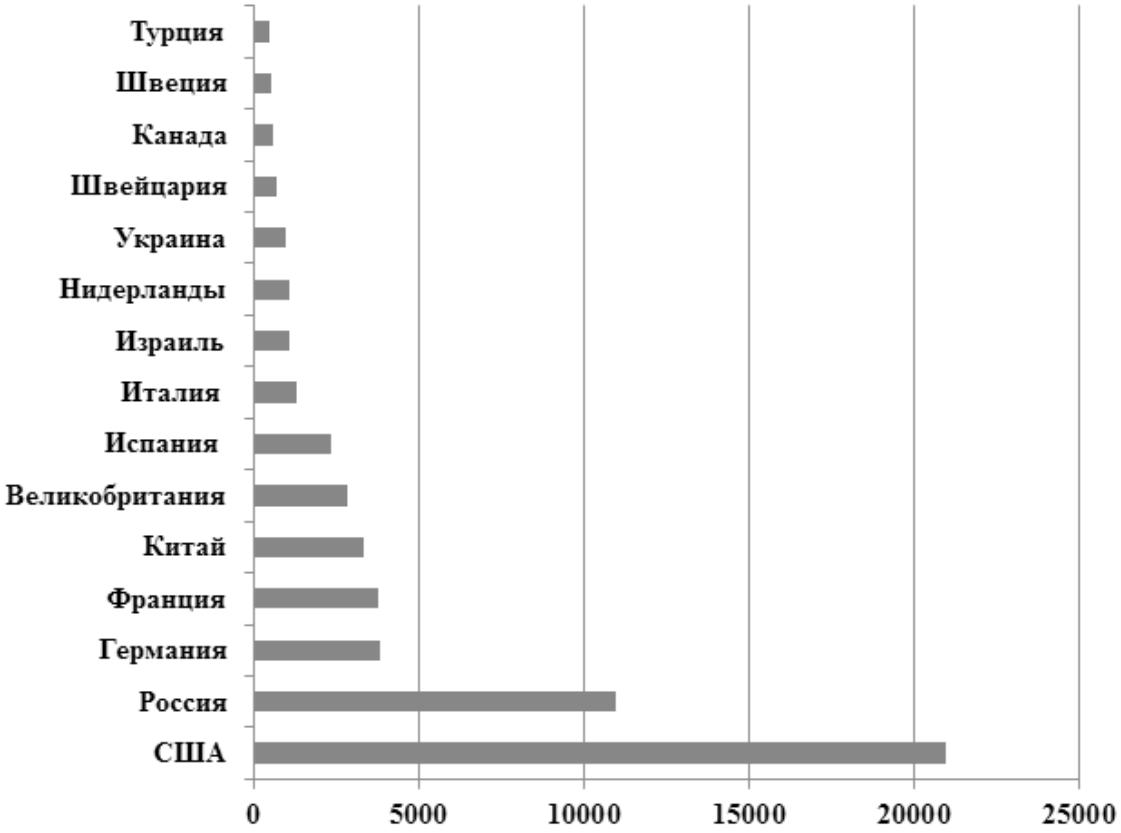

Рис. 13. *Крупнейшие экспортеры вооружения и военной техники и импортеры в 2015 г. (млн долл. США)*
Источник: *база данных Arms Transfers Database Стокгольмского института проблем исследований мира (SIPRI). Данные 2014–2015 гг., выраженные в условных расчетных долларах (TIV) в ценах 1990 гг.*

В 2016 г. Россия сохранила за собой второе место в мире по экспорту вооружения и военной техники, но объем экспорта уменьшился до 7,68 млрд долл. США с почти 11 млрд долл. США в 2015 г. (рис. 15). США же, наоборот, нарастили объемы экспорта с 21 млрд долл. в 2015 г. до 24,4 млрд долл. к концу 2016 г., и эта сумма может значительно вырасти в последующие годы за счет контрактов с Саудовской Аравией, которые были заключены в мае 2017 г., на сумму 110 млрд долл. (*Саудовская Аравия…, 2017*).

Самый большой военный бюджет в мире у США и его объемы связаны с теми военными кампаниями, которые проводила страна в XXI в. Из пяти самых дорогих военных кампаний три были инициированы США (рис. 16). При этом суммарные затраты на военные конфликты в Ираке и Афганистане составили почти 1 600 млрд долл.

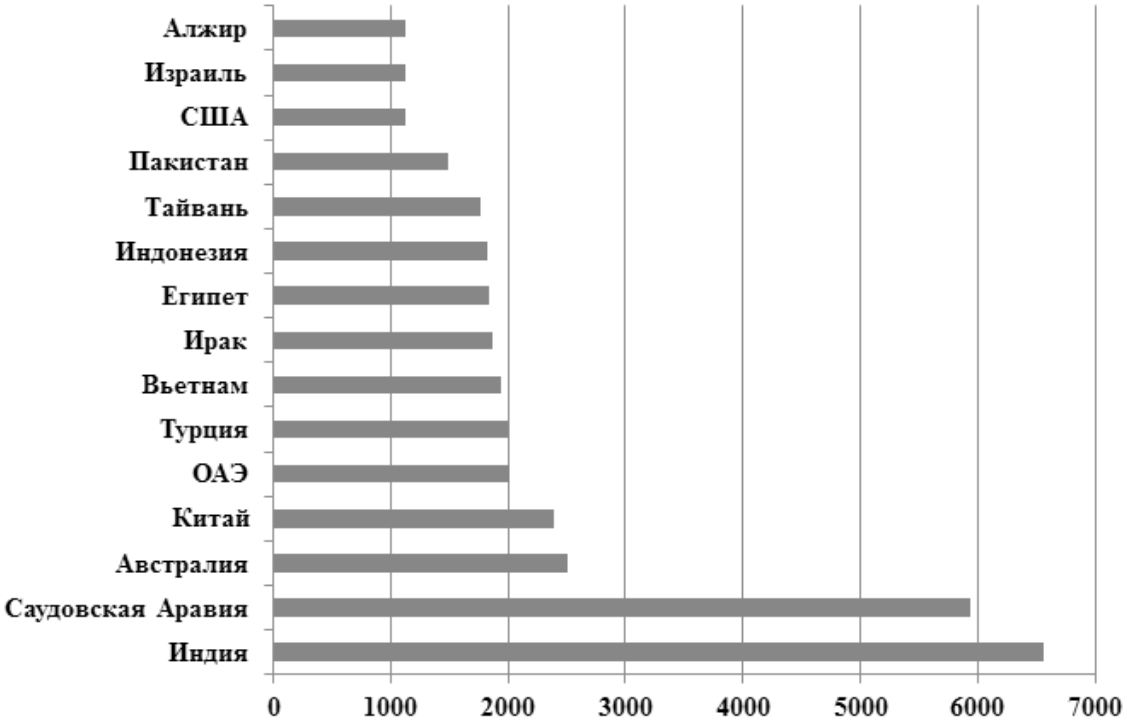

Рис. 14. *Крупнейшие экспортеры и импортеры вооружения и военной техники и импортеры в 2015 г. (млн долл. США)*
Источник: *база данных Arms Transfers Database Стокгольмского института проблем исследований мира (SIPRI). Данные 2014–2015 гг., выраженные в условных расчетных долларах (TIV) в ценах 1990 гг.*

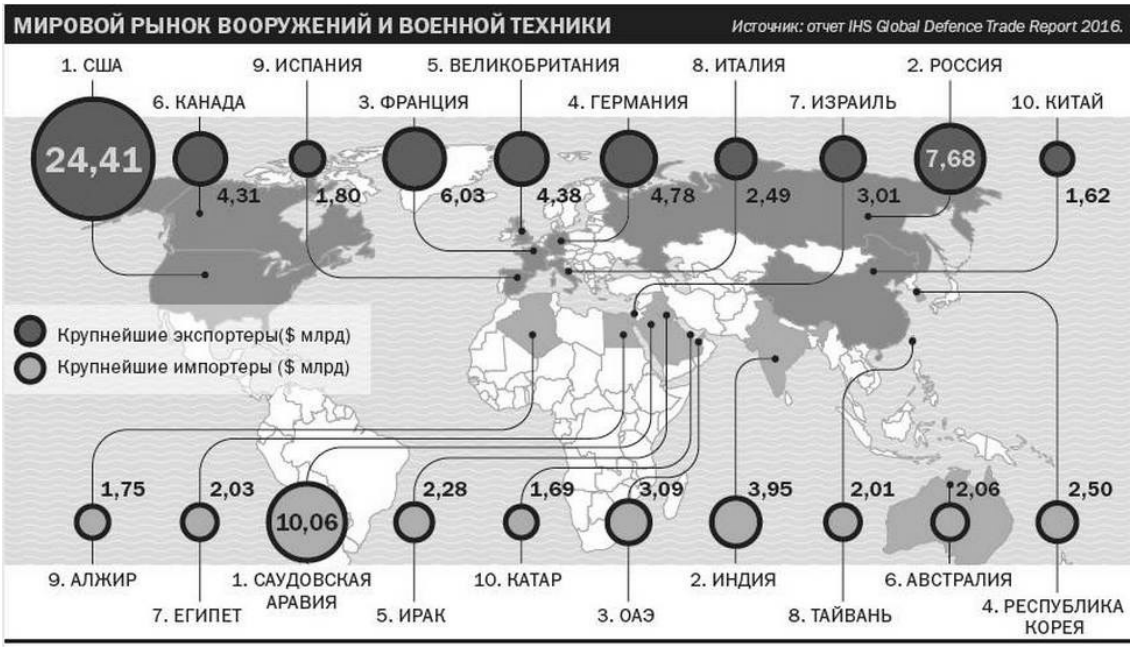

Рис. 15. *Мировой рынок вооружения и военной техники 2016 г.*
Источник: *отчет IHS Global Defense Trade Report 2016*

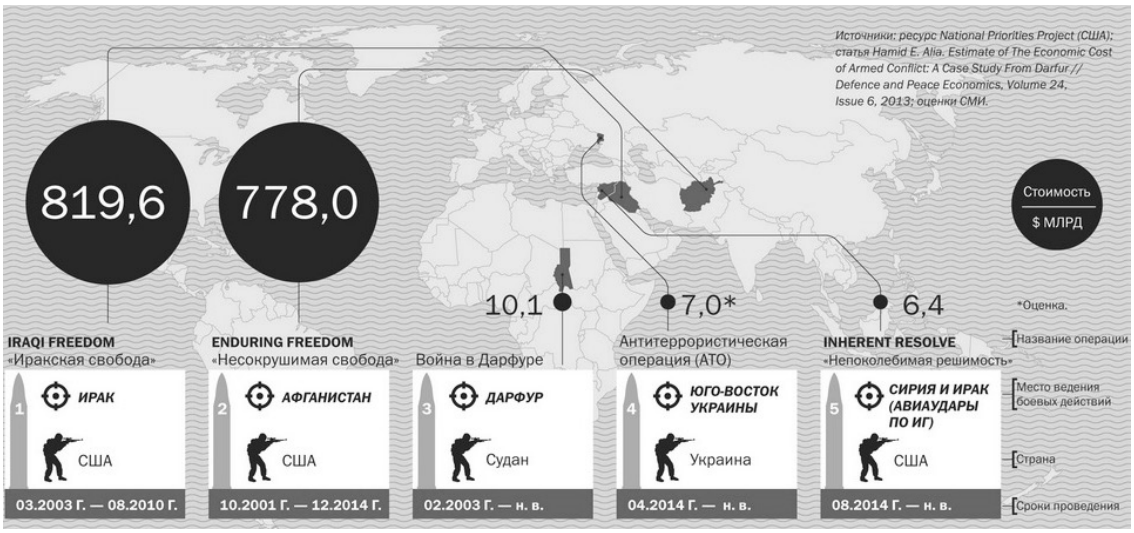

Рис. 16. *Самые дорогие военные кампании XXI в.*
Источник: *ресурс National Properties Project; статья Harnid E.Alia Estimate of the economic cost of armed conflict: a case study from Darfur // Defence and Peace Economics, vol. 24, issue 6; оценки СМИ*

Касательно участия России в военных операциях необходимо прежде всего отметить сирийский конфликт. По итогам основной фазы операции воздушно-космических сил России, зафиксированным на апрель 2015 г. (*Шкуренко* и *Мишанина, 2016*), было:

- совершено 9 500 боевых вылетов;
- поражено 29 000 объектов;
- осуществлено 180 боевых вылетов дальней бомбардировочной авиации;
- уничтожено 200 объектов нефтедобычи;
- освобождено 500 населенных пунктов правительственными силами.

По официальной оценке затраты на военную операцию России в Сирии составили 33 млрд руб. (или 470 млн долл.), эксперты же оценивают затраты на операцию в 1,5–2 раза больше (рис. 17). Это означает, что один день операции в Сирии обходился примерно в 2,5–5 млн долл. в день с сентября 2015 по март 2016 г. Несмотря на понесенные затраты, российская военная кампания привела к увеличению внимания других стран к отечественной технике и вооружению. В частности были заключены контракты с Китаем, Алжиром, обсуждаются детали поставки Су-35 в Индонезию (*Шкуренко* и *Мишанина, 2017*).

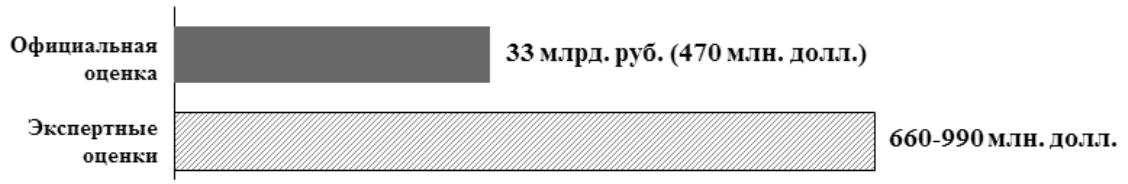

Рис. 17. *Военная операция России в Сирии (стоимость с сентября 2015 по март 2016 г.)*
Источник: *Шкуренко О., Мишанина Т. Самые дорогие армии мира-4. Деньги, 15 мая 2016, https://www.kommersant.ru/doc/2984503*

3. Обзор российского оборонно-промышленного комплекса

Общий портфель заказов и экспорт российского вооружения и военной техники с 2009 по 2015 г. представлен на рис. 18. Можно заметить, что общий портфель заказов значительно превышает уровень экспорта (в 3–4 раза) ежегодно с 2009 по 2015 г.

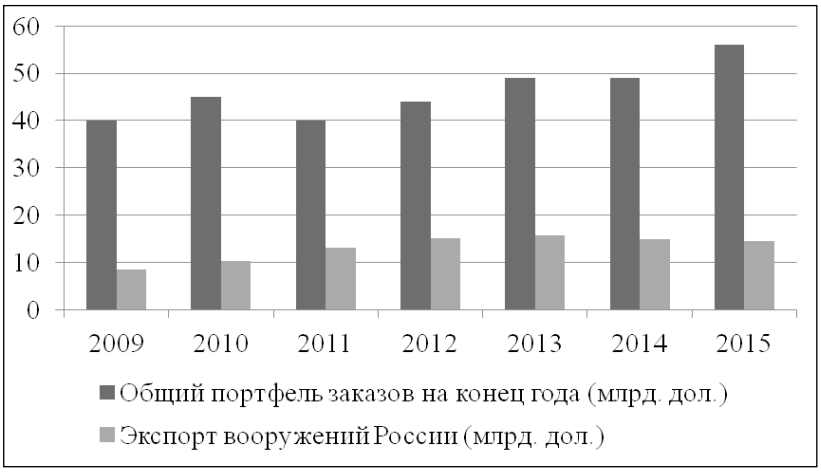

Рис. 18. *Общий портфель заказов и экспорт российского вооружения и военной техники с 2009 по 2015 г. (в млрд долл.)*
Источник: *Составлено авторами по данным ЦАСТ (http://www.cast.ru/files/book/2015_rus.pdf)*

В крупнейшие предприятия оборонно-промышленного комплекса России входят такие компании, как АО ВКО «Алмаз-Антей», ПАО «Сухой», ПАО «Камаз», ПАО НПК «Иркут» и другие (табл. 2). Компании демонстрируют смешанную динамику по финансовым результатам в 2015–2016 гг. Выручка большинства предприятий увеличилась в 2016 г. по сравнению с 2015 г.; чистая прибыль наиболее существенно выросла у компании ПАО «Ростертол» (более чем в 2 раза, с 7,6 млрд руб. в 2015 г. до 18,6 млрд руб. в 2016 г.).

Таблица 2

Крупнейшие предприятия ОПК России

№	Компания	Выручка (млрд. руб.)		Чистая прибыль/ убыток (млрд. руб.)	
		2015	2016	2015	2016
1	АО ВКО «Алмаз-Антей»	136,5	н/д	28,1	н/д
2	ПАО «Сухой»	100,7	108	2,7	2,4
3	ПАО «Камаз»	86,7	119,8	–3,3	1,2
4	ПАО НПК «Иркут»	82,8	99,9	1,5	2,2
5	ПАО «Уфимское мотостроительное производственное объединение»	67,5	н/д	3,6	н/д
6	АО «Северное машиностроительное предприятие	62,5	74,3	7,2	5,7
7	ПАО «Ростертол»	56,8	84,3	7,6	18,6
8	АО «Уралвагонзавод»	54,9	93	–10,1	1,5
9	ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация»	49,3	50,8	–9,4	–3,2
10	ПАО «Казанский вертолетный завод»	49,1	25,3	12,4	0,1
11	АО «Адмиралтейские верфи	45,3	44,9	5,3	5,2
12	АО «Центр судоремонта «Звездочка»»	42,4	40,4	0,1	1
13	ПАО «Машиностроительный завод им. Калинина»	39,9	46,8	6,9	9,9
14	АО «Главное управление обустройства войск	39,9	н/д	0,1	н/д
15	АО «Ракетно-космический центр "Прогресс"»	38,5	н/д	0,6	н/д

Источник: *Самые дорогие армии мира-5 (http://www.kommersant.ru/doc/3288771)*

3.1. Финансовые показатели предприятий оборонной промышленности в динамике с 2013 по 2016 г.

В рамках анализа крупнейших предприятий оборонной промышленности России необходимо отметить следующие компании: АО «Алмаз-Антей» (11-е место в рейтинге «100 ведущих производителей вооружения»[3] СИПРИ за 2014 г.), ПАО ОАК (14-е место), АО «Вертолеты России» (23-е место) (*Одиннадцать ведущих…, 2014*).

Финансовые показатели компаний, чью отчетность удалось найти в свободном доступе: ПАО ОАК, АО «Вертолеты России» и АО ОПК[4] представлены в табл. 3. Динамика финансовых показателей предприятий оборонного комплекса является смешанной. Несмотря на высокие показатели рентабельности реализации, которые были получены компанией АО «Вертолеты России» в 2014 и в 2015 г. (12 и 19% соответственно), в 2016 г. показатель составил 7%. Резкое колебание финансового индикатора говорит о неустойчивости результатов. АО ОПК имело низкую рентабельность в 2014 и 2015 г., тогда как ПАО ОАК являлось убыточным на всем исследуемом временном промежутке.

Таблица 3

Выручка и прибыль крупнейших российских оборонных предприятий с 2013 по 2016 г.

Годы / ПАО ОАК	2013	2014	2015	2016
Выручка (млрд руб)	220	294	346	416
Чистая прибыль/убыток (млрд руб)	(13)	(13)	(109)	(4)
Рентабельность реализации (%)	–6.1%	–4.6%	–31.8%	–1.1%
Годы / АО Вертолеты России	2013	2014	2015	2016
Выручка (млрд руб)	138	169	219	214
Чистая прибыль/убыток (млрд руб)	9	20	42	16
Рентабельность реализации (%)	6%	12%	19%	7%
Годы / АО ОПК	2013*	2014	2015	2016*
Выручка (млрд руб)	–	97	113	–
Чистая прибыль/убыток (млрд руб)	–	2	3	–
Рентабельность реализации (%)	–	2%	3%	–

** Не удалось найти финансовую отчетность за 2013 и 2016 г. в открытом доступе*
Таблица составлена авторами по данным из финансовых отчетов компаний
Источник: *http://www.russianhelicopters.aero/ru/investors/financial_reports/msfo/?arrFilter_ff[DATE_ACTIVE_FROM]=2016&set_filter=Y&SECTION_CODE=msfo; http://www.uacrussia.ru/ru/investors/financial-information/; https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=34345&type=2*

Структура акционерного капитала компаний оборонно-промышленного комплекса в разных странах показана на рис. 19. Если в США на рынке доминируют частные компании, то в случае с Россией – крупнейшие предприятия принадлежат государству.

Необходимо отметить, что государственные компании, получающие финансовую поддержку от государства, являются менее эффективными, чем частные. Среди основных проблем можно выделить неэффективное распределение ресурсов (*Шерстобитова, 2013; Кильдеева, 2015*), что является причиной отсутствия стимулов к выбору оптимальной траектории развития хозяйственной деятельности государственными предприятиями. Низкая эффективность работы государственных компаний признается и на уровне

[3] В рейтинг попало 11 российских предприятий – производителей вооружения.
[4] 24-е место в рейтинге СИПРИ за 2014 г.

министерств Российской Федерации, в том числе Министерством Финансов Российской Федерации (*Минфин…, 2017*).

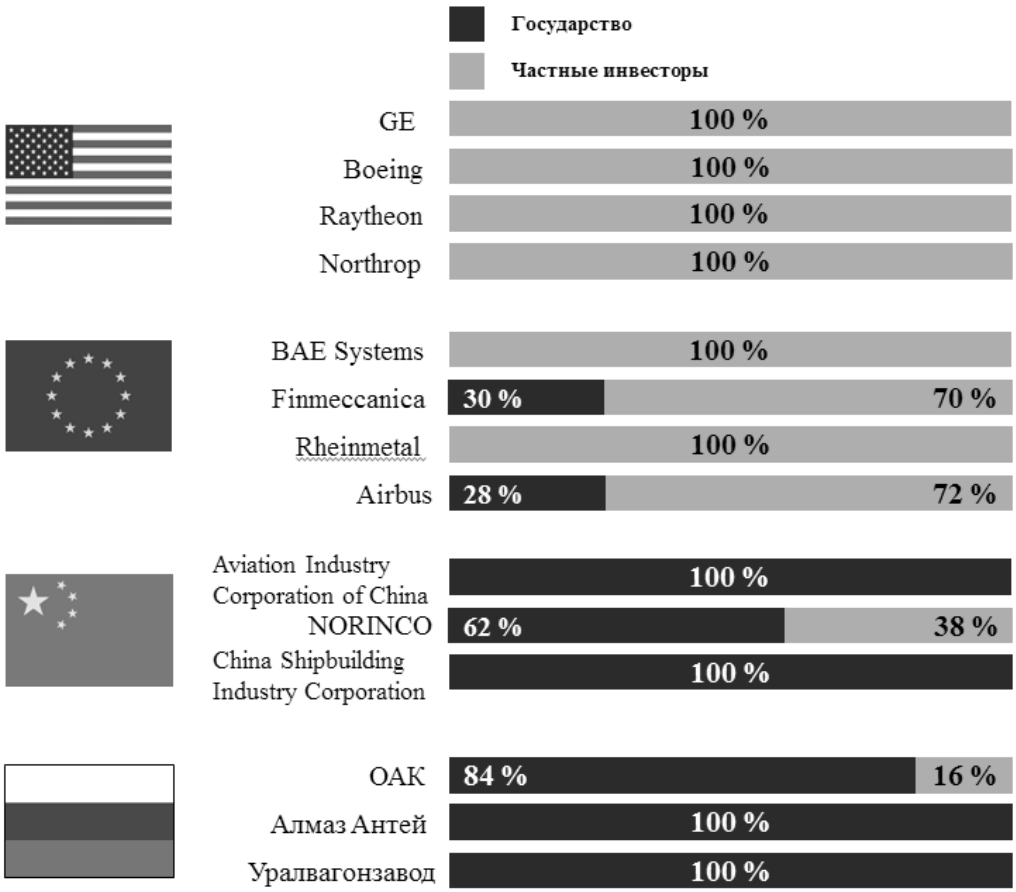

Рис. 19. *Структура акционерного капитала компаний оборонно-промышленного комплекса (в %)*
Источник: *https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2016/02/09/627923-oboronnaya-promishlennost#/galleries/140737492618784/normal/1*

3.2. Реформирование и модернизация отечественного оборонно-промышленного комплекса

Российский оборонно-промышленный комплекс нуждается в проведении модернизации, которая позволит компаниям оптимизировать свою хозяйственную деятельность и при сокращении издержек демонстрировать более высокие и стабильные финансовые результаты. Суммарная выручка 15 крупнейших предприятий российского ОПК составила 952 млрд руб., тогда как суммарная прибыль – 53,3 млрд руб., при этом три компании из 15 завершили 2015 г. с убытком, что свидетельствует о низкой эффективности использования имеющихся в распоряжении компаний ресурсов.

Помимо приобретения нового оборудования, способствующего снижению затратной части, стимулированию поиска и освоению инновационных технологий будет способствовать проводимая государством политика, направленная на развитие рыночных механизмов в ОПК. В рамках данного реформирования должна произойти переориентация отрасли на внешний рынок, а изучение современных тенденций в военной сфере и формирование этих тенденций приведут к повышению конкурентоспособности российских предприятий на международном рынке.

Среди возможных путей оптимизации производственного процесса на предприятиях ОПК можно выделить следующие:

- Формирование производственных кластеров и технопарков, объединяющих компании оборонно-промышленного комплекса, металлургические заводы, электростанции и научно-исследовательские центры. Реализация производственных процессов в рамках подобных объединений позволит эффективно решать стоящие перед предприятиями задачи и сократит трансакционные издержки, связанные с территориальными барьерами и поиском партнеров.
- Активное привлечение отечественных консалтинговых агентств и научно-исследовательских центров, которые позволят рассмотреть те или иные задачи с разных сторон, в результате чего принятые управленческие решения будут более эффективными и взвешенными.
- Развитие международного сотрудничества и создание совместных предприятий с компаниями из других стран: Китай, Индия, Бразилия и т.д., что будет способствовать обмену имеющимися технологиями и разделению издержек по разработке и освоению новых технологий. Основной проблемой, которую необходимо решить при осуществлении международной кооперации, является вопрос интеллектуальной собственности созданных совместными усилиями разработок. Грамотное юридическое оформление межстранового сотрудничества напрямую связано с успешной внешнеэкономической деятельностью в области оборонно-промышленного комплекса для участвующих сторон.

4. Оборонно-промышленный комплекс в условиях санкций: итоги и перспективы

4.1. Военная и космическая отрасли: первые шаги к импортозамещению

По оценке главы Роскосмоса Олега Остапенко, воздействие санкций на отрасль «в целом благоприятное» (*Коммерсантъ, 11.11.2014*). Быстрее стали внедряться новые технические решения.

Процесс импортозамещения в космической отрасли ускорился. Он внес существенные корректировки в ее производство. С учетом санкций налаживается производство ракет-носителей, разгонных блоков, космических аппаратов (*Коммерсантъ, 11 ноября 2014*). Недостающие микроэлектронные компоненты и станки, по мнению руководителя Объединенной ракетно-космической корпорации Игоря Комарова, можно будет приобрести в Китае, Южной Корее, Индии, Сингапуре и других азиатских государствах (*ТАСС, 11 сентября 2014*). В любом случае, по мнению главы Роскосмоса Олега Остапенко, «введенные санкции не являются критичными для отрасли». Важно подчеркнуть, что санкции не сказались на сотрудничестве в отношении Международной космической станции, «США, несмотря на санкции, – отметил О. Остапенко, – не отказываются от использования российских кораблей „Союз“ для доставки своих астронавтов на борт МКС» (*IRU, 12 ноября 2014*).

Однако вследствие санкций и роста курса валют, по оценке статс-секретаря Роскосмоса Дениса Лыскова, к середине мая 2015 г. Российская космическая программа подорожала почти на 30% (*РИА Новости, 21 мая 2015*). К тому же в производстве ряда вооружений западные микросхемы и транзисторы по-прежнему составляют почти 90%, поэтому на пути российского импортозамещения остается еще немало трудностей (*Газета.ru, 31 октября 2014*).

4.2. Инновационный потенциал комплекса

Проблема с НИОКР касается не только нефтегазовой отрасли, но и всего российского инновационного сектора. На рис. 20 представлены данные о затратах

разных стран на НИОКР в процентах от ВВП, а также количество ученых на 1 000 занятых; размер круга – объем средств, который идет на НИОКР (в млн долл. 2010 г.). Россия входит в один кластер с Италией, Турцией, Новой Зеландией, но заметно отстает от США, Японии, Китая, Южной Кореи по объемам затрат как в абсолютных значениях, так и в доле от ВВП (чуть более 1% от ВВП). По показателю количества ученых на 1 000 занятых Россия занимает высокое место – 6,2 ученых на 1 000 занятых; в США это значение составляет 9,1, но при этом европейские и американские университеты возглавляют рейтинг 500 ведущих учебных заведений мира (*Global R&D…, 2016*). По индексу интеллектуальной конкурентоспособности (GTCI)[5] в 2017 г. Россия заняла 56-е место (рядом с Румынией и Кувейтом) (*The Global Talent…, 2017*).

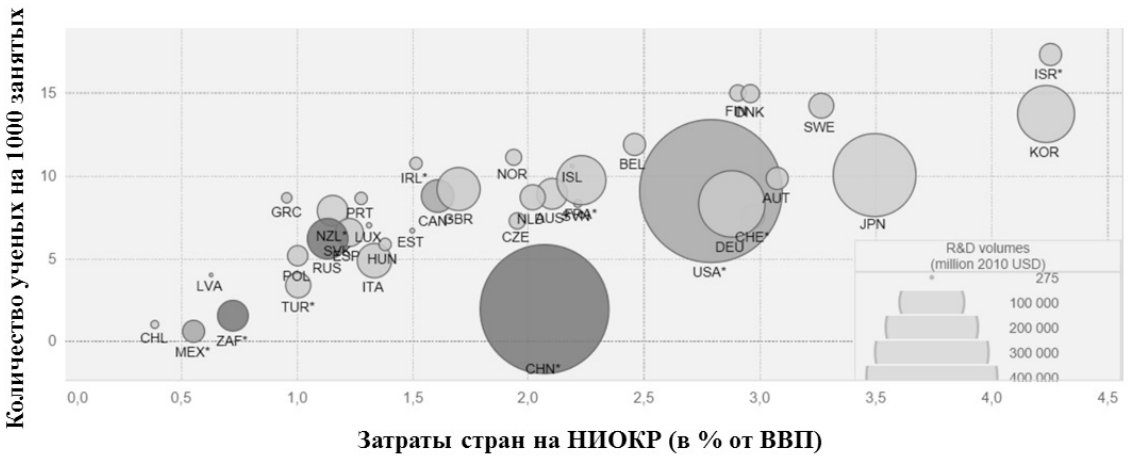

Рис. 20. *Человеческие и финансовые ресурсы, затрачиваемые на НИОКР в разных странах*
**Данные до 2015 г.*
Источник: *OECD, Main science and technology indicators, January 2017*

По количеству международных заявок на патенты, поданных в рамках Договора о патентной кооперации Всемирной организации интеллектуальной собственности, Россия заметно отстает от передовых стран. В 2015 г. Россией было подано 792 заявки (в 2014 г. – 948), тогда как США подали 57 385 заявок в тот же год (в 2014 г. – 61 477), Китай – 29 846 (в 2014 г. – 25 548), Республика Корея – 13 117 (в 2014 г. – 14 626) (*Международные заявки…, 2016*).

Значения индикаторов, которые упомянуты в статье, являются следствием проводимой политики по развитию инноваций в России. Государству приходится содержать огромный кластер предприятий, куда входят в том числе компании ОПК, и средств на финансирование НИОКР остается не так много. На рис. 21 приведены государственные оборонные заказы в интересах национальных Вооруженных сил. Если в 2011 г. на ремонт и модернизацию вооружения и военной техники (далее – ВВТ) ушло почти 92 млрд руб., что составило 80% затрат на НИОКР за тот же год, то в 2014 г. на ремонт ушло 495 млрд руб., что на 200% больше затрат на НИОКР за тот же год.

[5] Global Talent Competitiveness Index – индекс, разработанный французской бизнес-школой INSEAD, с помощью которого можно оценить интеллектуальный и технологический уровень стран. Расчет индекса включает анализ институциональной среды, рыночных и бизнес условий, способствующих раскрытию человеческого потенциала (оценивается возможность привлечения, раскрытия и удержания талантливых людей), а также качество талантливых людей (оцениваются профессиональные, технические и глобальные знания).

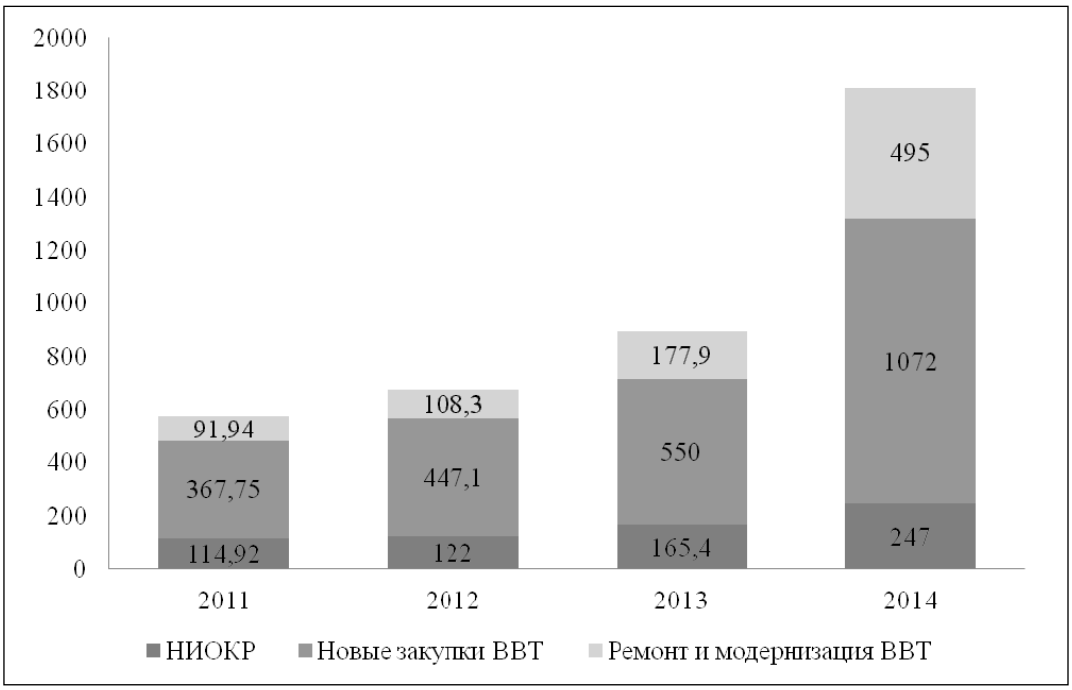

Рис. 21. *Государственные оборонный заказ России в интересах национальных Вооруженных сил (млрд руб.). По оценкам Центра анализа стратегий и технологий*
Источник: *http://www.cast.ru/files/book/2015_rus.pdf*

Российские предприятия ОПК убыточны или же малорентабельны, у них нет стабильности в финансовых показателях, так как они сильно зависят от государственных заказов. Для улучшения сложившейся ситуации в данном секторе государству целесообразно провести существенную модернизацию компаний ОПК с целью усиления рыночных стимулов развития отрасли. Это не только приведет к пополнению бюджета страны, но и станет стимулом к развитию НИОКР, так как в рамках современных условий конкуренции на любом рынке инновации представляют исключительное преимущество для процветания предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

В октябре 2013 года положение дел на Восточном было уже критическим // Коммерсантъ, 11 ноября 2014. (https://www.kommersant.ru/doc/2607171).

Глава Роскосмоса: Санкции Запада не сказались на судьбе МКС // IRU, 12 ноября 2014. (http://iranrussia.com/RU/News/15894).

Годовые отчеты компании АО Вертолеты России. (http://www.russianhelicopters.aero/ru/investors/financial_reports/msfo/?arrFilter_ff[DATE_ACTIVE_FROM]=2016&set_filter=Y&SECTION_CODE=msfo).

Годовые отчеты компании АО ОПК. (https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=34345&type=2).

Госзаказы для военных предприятий будут сокращаться. (http://www.ng.ru/economics/2016-04-20/4_mashino.html).

Как разные страны оценивают госпереворот на Украине (http://mediamera.ru/post/20251).

Кильдеева И. Н. (2015). Проблема экономической эффективности государственного сектора экономики // *Приоритетные направления развития и экономическая безопасность Российской Федерации*, с. 53–57.

Космическая программа России из-за санкций подорожала на 30% / РИА Новости, 21 мая 2015. (https://ria.ru/space/20150521/1065690842.html).

Международные заявки по процедуре PCT в разбивке по странам происхождения. (http://www.wipo.int/export/sites/www/pressroom/ru/documents/pr_2016_788_annexes.pdf#page=4).

Минфин признал низкую эффективность государственных компаний / ТАСС. (http://tass.ru/ekonomika/4406352).

Национальная экономика. (2010). Учебник / Под ред. Р. М. Нуреева, ИНФРА-М, 655 с.

Нуреев Р. М. и *Бусыгин Е. Г.* (2016). Экономические санкции Запада и российские антисанкции: успех или провал? // *Журнал институциональных исследований*, т. 8, № 4, с. 58–79.

Нуреев Р. М. и *Бусыгин Е. Г.* (2017). Экономические санкции против России: краткосрочные и среднесрочные последствия для нефтяной и газовой промышленности // *Вопросы регулирования экономики*, т. 8, № 3.

Оборонные расходы вырастут в 2017 году на 3,2%. (https://www.kommersant.ru/doc/3187187).

Общие расходы на оборону в бюджете превысили траты на образование. (http://www.rbc.ru/politics/12/12/2016/584996939a79476ef58c6cb3).

Объединенная ракетно-космическая корпорация: из-за санкций РФ будет покупать электронику для ракетно-космической отрасли в Азии / ТАСС, 11 сентября 2014. (http://tass.ru/nauka/1435149).

Одиннадцать ведущих производителей вооружения России. (http://www.vestifinance.ru/articles/65470?page=1).

Расчеты ЦМТ в материале издания «Пронедра» о производстве бурового оборудования. (https://wtcmoscow.ru/pressroom/publications/raschety-tsmt-v-materiale-izdaniya-pronedra-o-proizvodstve-burovogo-oborudovaniya-v-rossii/).

Российский экспорт вооружений и военной техники // *Центр анализа стратегий и технологий*. (http://www.cast.ru/files/book/2015_rus.pdf).

Саудовская Аравия заключила с США оборонные контракты на 110 млрд долл. (2017). (https://ria.ru/world/20170520/1494718647.html).

Технологии уходят в оборону. (http://expert.ru/2017/02/8/tehnologii/).

Ученые: в российском вооружении до 90% западной электроники / Газета.ru, 31 октября 2014. (https://www.gazeta.ru/science/news/2014/10/31/n_6611725.shtml).

Хронология введения санкций против российских граждан и компаний. (https://ria.ru/spravka/20150216/1046144422.html).

Шерстобитова О. В. (2013). Проблема экономической эффективности государственного сектора экономики // *Интернет-журнал Науковедение,* № 3(16).

Шкуренко О. и *Мишанина Т.* Самые дорогие армии мира-4. Деньги, 15 мая 2016. (https://www.kommersant.ru/doc/2984503).

Шкуренко О. и *Мишанина Т.* Самые дорогие армии мира-5. Деньги, 3 мая 2017. (https://www.kommersant.ru/doc/2984503).

Экономические санкции против России: ожидания и реальность. (2017). монография / коллектив авторов; под науч. ред. Р. М. Нуреева. М.: КноРус, 194 с.

Global R&D funding forecast 2016 // Industrial Research Institute. (https://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalR%26DFundingForecast_2.pdf).

Harnid, E. Alia. Estimate of the economic cost of armed conflict: a case study from Darfur // *Defence and Peace Economics*, 24(6).

Trends in world military expenditure 2015 (2016) // *Stockholm International Peace Research Institute*.

OECD, Main Science and Technology Indicators, January, 2017. (http://www.oecd.org/innovation/inno/researchanddevelopmentstatisticsrds.htm).

The Global Talent Competitiveness Index 2017 // *INSEAD*. (http://www.gtci2017.com/documents/GTCI-2017-infographic_GLOBAL.pdf).

The Long Journey to Recovery, Russia Economic Report, № 35, April 2016, World Bank Group. (https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/24028/rer35_E.pdf?sequence=1&isAllowed=y).

Trends in international arms transfers (2016). // *Stockholm International Peace Research Institute*. (https://www.sipri.org/sites/default/files/Trends-in-international-arms-transfers-2016.pdf).

REFERENCES

Annual reports of the company AO OPK. (https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=34345&type=2). (In Russian).

Annual reports of the company JSC Helicopters of Russia. (http://www.russianhelicopters.aero/en/investors/financial_reports/msfo/?arrFilter_ff[DATE_ACTIVE_FROM]=2016&set_filter=Y&SECTION_CODE=msfo). (In Russian).

Calculations of ITC in the material of the publication "Pronedra" on the production of drilling equipment. (https://wtcmoscow.ru/pressroom/publications/raschety-tsmt-v-materiale-izdaniya-pronedra-o-proizvodstve-burovogo-oborudovaniya-v-rossii). (in Russian).

Chronology of imposing sanctions against Russian citizens and companies. (https://ria.ru/spravka/20150216/1046144422.html). (In Russian).

Defense spending will grow by 3,2% in 2017. (https://www.kommersant.ru/doc/3187187). (In Russian).

Economic sanctions against Russia: expectations and reality: a monograph / Team of authors; under the scientific. Ed. R. M. Nureyev. Moscow: Knorus, 2017. 194 p. (In Russian).

Eleven leading arms manufacturers in Russia. (http://www.vestifinance.ru/articles/65470?page=1). (In Russian).

Global R & D funding forecast (2016). *Industrial Research Institute*. (https://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalR%26DFundingForecast_2.pdf).

Harnid, E. Alia. Estimate of the economic cost of armed conflict: a case study from Darfur. *Defense and Peace Economics*, 24(6).

Head of Roskosmos: Western sanctions did not affect the fate of the ISS. *IRU*, November 12, 2014. (http://iranrussia.com/RU/News/15894). (In Russian).

How different countries assess the coup d'état in Ukraine. (http://mediamera.ru/post/20251). (In Russian).

In October 2013 the situation on the East was already critical. *Kommersant*, November 11, 2014. (https://www.kommersant.ru/doc/2607171). (In Russian).

International PCT applications by country of origin. (http://www.wipo.int/export/sites/www/pressroom/ru/documents/pr_2016_788_annexes.pdf#page=4). (In Russian).

Kildeeva, I. N. (2015). The problem of economic efficiency of the public sector of the economy. *Priority directions of development and economic security of the Russian Federation*, pp. 53–57. (In Russian).

National economy. (2010). Textbook. Ed. R.M. Nureyev, M.: Infra-M, 655 p. (in Russian).

Nureyev, R. M. and *Busygin, E. G.* (2016). Western economic sanctions and Russian anti-sanctions: success or failure? *Journal of Institutional Studies*, 8(4), 58–79. (In Russian).

Nureyev, R. M. and *Busygin, E. G.* (2017). Economic sanctions against Russia: short-term and medium-term consequences for the oil and gas industry. *Journal of Economic Regulation,* 8(3). (In Russian).

OECD, Main Science and Technology Indicators, January 2017. (http://www.oecd.org/innovation/inno/researchanddevelopmentstatisticsrds.htm).

Russian exports of arms and military equipment. *Center for Analysis of Strategies and Technologies*. (http://www.cast.ru/files/book/2015_eng.pdf). (In Russian)

Saudi Arabia has signed defense contracts with the US for 110 billion dollars (2017). (https://ria.ru/world/20170520/1494718647.html). (In Russian).

Scientists: in the Russian armament up to 90% of Western electronics. Gazeta.ru, October 31, 2014. (https://www.gazeta.ru/science/news/2014/10/31/n_6611725.shtml). (In Russian).

Sherstobitova, O. V. (2013). The problem of economic efficiency of the public sector of the economy. *Internet-journal Naukovedenie*, no. 3(16). (In Russian).

Shkurenko, O. and *Mishanina, T.* The most expensive armies of the world-4. Money, May 15, 2016, https://www.kommersant.ru/doc/2984503 (In Russian)

Shkurenko, O. and *Mishanina, T.* The most expensive armies of the world-5. Money, May 3, 2017. (https://www.kommersant.ru/doc/2984503). (In Russian).

Space program of Russia because of sanctions went up by 30%. RIA Novosti, May 21, 2015. (https://ria.ru/space/20150521/1065690842.html). (In Russian).

State orders for military enterprises will be reduced. (http://www.ng.ru/economics/2016-04-20/4_mashino.html). (In Russian).

Technologies go into the defense. (http://expert.ru/2017/02/8/tehnologii/). (In Russian).

The Global Talent Competitiveness Index 2017. *INSEAD*. (http://www.gtci2017.com/documents/GTCI-2017-infographic_GLOBAL.pdf).

The Long Journey to Recovery, Russia Economic Report No. 35 April 2016, World Bank Group. (https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/24028/rer35_E.pdf?sequence=1&isAllowed=y).

The Ministry of Finance recognized the low efficiency of state-owned companies. TASS. (http://tass.ru/ekonomika/4406352). (In Russian)

Total defense spending in the budget exceeded spending on education. (http://www.rbc.ru/politics/12/12/2016/584996939a79476ef58c6cb3). (In Russian).

Trends in international arms transfers 2016. *Stockholm International Peace Research Institute*. (https://www.sipri.org/sites/default/files/Trends-in-international-arms-transfers-2016.pdf).

Trends in world military expenditure 2015 (2016). *Stockholm International Peace Research Institute*.

United Rocket and Space Corporation: due to sanctions, Russia will buy electronics for the rocket and space industry in Asia. TASS, September 11, 2014. (http://tass.ru/nauka/1435149). (In Russian).

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2076-6297.2017.9.3.119-132*

ЗА ПРЕДЕЛАМИ «СТЕКЛЯННОГО КОЛПАКА»: ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕГИОНАХ «РЕСУРСНОГО ТИПА» РОССИИ[1]

ЛЕВИН СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

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

САБЛИН КИРИЛЛ СЕРГЕЕВИЧ,

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

КАГАН ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,

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

В статье дается характеристика целей и стратегий поведения инновационных предпринимателей Кемеровской области и Красноярского края как потенциальных субъектов модернизации экономики регионов ресурсного типа. Предложенный подход базируется на анализе взаимосвязей между спецификой институциональной среды российской экономики и типами предпринимателей. Институциональная среда отечественной экономики характеризуется тремя взаимосвязанными базовыми параметрами: политико-бюрократическим рынком и смешанным режимом прав собственности, анклавной двойственной экономикой и регионализацией. Сложившаяся институциональная система существенно модифицирует целевые установки предпринимателей, структуру ресурсов, необходимых для ведения предпринимательской деятельности, и порождает многообразие их типов. В работе предложено и обосновано использование матричной классификации отечественных предпринимателей, построенной на основании двух критериев: преобладающей мотивации предпринимателей и степени использования индивидуального политического ресурса. Обоснованность разработанной матричной классификации была индуктивно протестирована на материалах социологического исследования резидентов институтов развития в сравниваемых регионах ресурсного типа: Кузбасского технопарка и Красноярского регионального инновационно-технологического бизнес-инкубатора. Они были выбраны в

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

© Левин С. Н., Саблин К. С., Каган Е. С., 2017

качестве предмета исследования как потенциальные субъекты модернизации экономики данных регионов, действующие за пределами «стеклянного колпака» привилегированного ресурсного сектора. Обработка результатов социологических исследований проводилась с использованием непараметрических критериев, позволяющих работать с малыми выборками. Проведенный анализ показал, что пока деятельность инновационных предпринимателей вписывается в логику анклавной двойственной экономики, не создавая условий для перехода регионов ресурсного типа на траекторию развития по пути целостной экономики.

Ключевые слова: *регион ресурсного типа; «стеклянный колпак»; анклавная двойственная экономика; целостная региональная экономика; инновационное предпринимательство; политический ресурс; «институциональные» предприниматели; «нишевые рентоискатели».*

BEYOND «BELL JAR»: INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN «RESOURCE-TYPE» REGIONS OF RUSSIA

SERGEY N. LEVIN,

Doctor of Economics,
Professor of the Department of "Economic Theory and Public Administration",
Kemerovo State University, Kemerovo,
e-mail: levin.sergey.n@gmail.com;

KIRILL S. SABLIN,

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of "Economic Theory and Public Administration",
Kemerovo State University, Kemerovo,
e-mail: sablin_ks@mail.ru;

ELENA S. KAGAN,

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

Goals and strategies characteristics of innovative entrepreneurs' behavior of Kemerovo Region and Krasnoyarsk Region as potential subjects of modernization of resource-type regions' economies are highlighted in the paper. Proposed approach is based on analysis of the relationship between specifics of the institu-tional environment of the Russian economy and types of entrepreneurs. Institution-al environment of the domestic economy is characterized by three interrelated basic parameters: political-bureaucratic market and mixed regime of property rights, enclave dual economy and regionalization. Formed institutional system modifies significantly entrepreneurs' target objectives as well as the structure of resources that are crucial for doing business and generates a variety of their types. Using matrix classification of domestic entrepreneurs built on the basis of two criteria, i.e. entrepreneurs' prevailing motivation and degree of individual political resource using, is proposed and validated in the paper. The validity of the developed matrix classification was inductively

tested on the sociological research materials of developmental institutions residents in the compared resource-type regions, i.e. Kuzbass Technopark and Krasnoyarsk Regional Innovative-Technological Busi-ness Incubator. They were chosen as a subject of research as potential actors of regions' economy modernization operating outside of the privileged resource sec-tor "bell jar". The processing of the sociological research results was carried out using nonparametric criteria that allow working with small samples. The fulfilled analysis showed that innovative entrepreneurs' activities follow the logic of enclave dual economy without creating any conditions for resource-type regions transition to integrated economy development path.

Keywords: *resource-type region; "bell jar"; enclave dual economy; integrated re-gional economy; innovative entrepreneurship; political resource; "institutional" entrepreneurs; "niche rent-seekers".*

JEL: *O43.*

Постановка проблемы

В настоящее время особую актуальность приобретает вопрос о предпринимателях как субъектах, способных обеспечить переход российской экономики к новой модели экономического роста, базирующейся на ее диверсификации и формировании широкого круга отраслевых и региональных полюсов роста, конкурентоспособных на национальных и мировых рынках. В рамках регионального аспекта данной проблемы одно из центральных мест занимает вопрос о модернизации экономики регионов ресурсного типа, основные параметры социально-экономического развития которых определяются состоянием и деятельностью крупного бизнеса, контролирующего экспортно-ориентированные отрасли ресурсного сектора. Развитие этих регионов и национальной экономики в целом идет по пути анклавной двойственной экономики. Экспортный ресурсный сектор формирует «анклавы богатства», и доступ в них связан с наличием у предпринимателей значительного индивидуального политического ресурса. Они образуют «закрытый клуб», обладающий существенными привилегиями и возможностями, практически не связанный с другими секторами региональной экономики, удовлетворяют свои интересы в рамках такого анклавного развития и весьма слабо заинтересованы в диверсификации региональной экономики и формировании цепочек создания стоимости с предпринимателями из других ее секторов. В результате последние оказываются за пределами «анклавов богатства», образующих привилегированный сектор экономики, накрытый «стеклянным колпаком» (*Braudel, 1982, c. 248*). Исходя из вышесказанного можно предположить, что именно действующие за пределами «стеклянного колпака» предприниматели, прежде всего позиционирующие себя как инноваторы, потенциально заинтересованы в том, чтобы выступить в качестве субъектов модернизации экономики регионов ресурсного типа. В то же время они могут выбирать и альтернативные стратеги поведения, связанные либо с выживанием в этих неблагоприятных условиях, либо с формированием для себя новых «анклавов богатства». В результате вместо формирования целостной региональной экономики развитие будет идти по пути превращения ее в совокупность слабо связанных друг с другом анклавов.

Целью статьи является характеристика целей и стратегий поведения инновационных предпринимателей Кемеровской области и Красноярского края как потенциальных субъектов модернизации экономики регионов ресурсного типа.

Специфика институциональной среды и типы предпринимателей в современной России

Сложившиеся в современной России параметры институциональной среды задают структуру ограничений и стимулов, которые определяют качественные отличия

отечественных предпринимателей от классических (шумпетерианских) и многообразие их типов. В этой связи необходимо вначале остановиться на характеристике классических (шумпетерианских) предпринимателей и институциональных условий, при которых они выступают как основные субъекты развития экономики. Й. Шумпетер дал развернутую характеристику предпринимателей как инноваторов, создающих новые комбинации экономических ресурсов, ведущих к формированию цепочек создания стоимости и приносящих им вознаграждение в форме прибыли. При этом он отмечал, что условия для развития производительного предпринимательства возникают только в рамках институциональной организации экономики, определяемой как «народное хозяйство, организованное на рыночных принципах (verkehrswirtschaftlich organisierte Volksuwirtschaft), иными словами, такое народное хозяйство, где господствуют частная собственность, разделение труда и свободная конкуренция» (*Шумпетер, 1982, с. 59–60*). Речь идет о системе, которая предполагает наличие четко специфицированных прав частной собственности, разделение экономики и политики, частного и государственного (публичного) секторов экономики. В этих условиях инновационная активность предпринимателей ограниченна преимущественно сферой экономических рынков и носит производительный характер. Активность предпринимателей на политических рынках ограничена коллективным представительством, направленным на инициирование и продвижение частичных институциональных изменений, связанных с улучшением рамочных условий ведения предпринимательской деятельности (*Левин* и *Саблин, 2016*).

Россия представляет собой специфический вариант страны с развивающимися рынками. Сложившая в ней институциональная система обладает рядом базовых параметров, существенно модифицирующих ограничения и условия ведения предпринимательской деятельности. К числу таких взаимосвязанных параметров относятся:

1. Тип «рынка власти» и режим прав собственности. В качестве господствующего в России типа «рынка власти» выступает политико-бюрократический рынок, который характеризуется:

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

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

При этом возникает специфический «смешанный» и «размытый» режим прав собственности. Он характеризуется тем, что на формальном уровне прав собственности разделяются частная и государственная собственность, частный и публичный сектора экономики. Однако на уровне реальных прав собственности пучок остаточных прав собственности (на остаточный доход и на остаточный контроль) (*Grossman* and *Hart, 1986*) как в формально государственных, так и в формально частных компаниях распределяется между «политизированными» бюрократами и «политизированными» предпринимателями, при этом границы распределения прав между данными совладельцами принципиально размыты. Этот факт получает все большее признание. В частности, можно привести тезис А. Чубайса о «частной собственности,

которая, как известно, у нас не вполне частная и не вполне собственность» (*Анатолий Чубайс – РБК: «Уже точно не молодой и, очевидно, не реформатор», 2017*). «Не вполне частная» означает де-факто ее смешанный характер, а «не вполне собственность» принципиальную размытость, «недоспецифицированность» прав формальных частных собственников. В результате на уровне реальных прав собственности «верховным» владельцем прав на все основные активы в экономике выступает «правящая группа», персонифицированная в фигуре «правителя» (ruler). В такой системе меняется реальный статус крупных частных собственников. В рамках того же интервью А. Чубайс в этой связи говорит: «Как-то, по-моему, Олег Дерипаска сказал, что все, чем мы владеем, на самом деле не наше, а нам просто дали временно поуправлять. Все разозлились тогда, включая меня, а он, в общем-то, по-крупному прав» (*Анатолий Чубайс – РБК: «Уже точно не молодой и, очевидно, не реформатор», 2017*). Соответствующая специфика положения крупных предпринимателей уже получила свое отражение в научной литературе. Так, Э. Панеях пишет в этой связи: «… богатство дает ему некоторую власть, а в качестве носителя власти – даже такой – он оказывается на стороне государства. Однако и в этом случае источником власти остается государство: богатому предпринимателю «позволили» быть таковым, и он может в любой момент потерять свое положение по воле того же государства» (*Панеях, 2008, с. 73*).

Таким образом, в рамках сложившейся «смешанной» системы прав собственности ведущую роль играют «политизированные» бюрократы, возглавляемые «правящей группой» (правителем). При этом она имеет прочные экономические основания, выступая именно как *экономико*-политическая система. Это обусловлено прежде всего тем, что современная экономика России представляет собой анклавную двойственную экономику.

2. Анклавная двойственная экономика как институциональная система. Модель анклавной двойственной экономики была предложена Дж. Стиглицем (*Стиглиц, 2003*) для характеристики развития стран с развивающимися рынками, экспортный сектор которых был представлен преимущественно капиталоемкими отраслями добывающей промышленности и обрабатывающей промышленности первого передела. Это означало появление в этих странах «анклавов богатства», представленных преимущественно экспортными производствами, контролируемым иностранным капиталом и привилегированными местными предпринимательскими структурами, практически не связанными с остальной экономикой. Утвердившаяся в России на рубеже 1990–2000-х гг. модель экономического роста, ведомого экспортом сырьевой и «промежуточной» продукции, характеризовалась многими особенностями, которые позволяют определить ее как вариант развития по пути анклавной двойственной экономики.

Анклавная двойственная экономика представляет собой специфическую институциональную систему, построенную на разделении акторов экономики на привилегированных, имеющих доступ в «анклавы богатства», и остальных. Непривилегированные акторы оказываются за пределами «стеклянного колпака». Возникшая институциональная система по многим параметрам оказывается близка к модели, описанной Э. де Сото (*de Soto, 2004, с. 207–212*). Условием доступа под «стеклянный колпак» «анклавов богатства» является наличие индивидуального политического ресурса, воплощенного в эксклюзивном доступе к власти. Это воспроизводит ситуацию переплетения рыночных, политических и бюрократических трансакций, что выступает экономической основой преобладания политико-бюрократического рынка как господствующего типа рынка власти.

3. Спецификой России по отношению к большинству других стран с анклавной двойственной экономикой является высокая степень региональной сегментации институционального пространства страны. Между регионами РФ существуют серьезные институциональные различия, связанные с особенностями их социально-экономического

развития, политических систем, культурными особенностями, многообразием практик взаимодействия власти и бизнеса. В результате на различных территориях России сложились различные конфигурации формальных и неформальных институтов, образующие устойчивые региональные институциональные системы. Особую роль в сегментации институционального пространства отечественной экономики играют различия в ресурсной базе и отраслевой структуре региональных экономик. Это означает, что в условиях нашей страны «анклавы богатства» выступают в качестве центрального элемента институциональных систем регионов ресурсного типа, к которым относятся субъекты федерации, базовыми отраслями экономики которых являются добывающая промышленность и обрабатывающая промышленности первого передела, производящие сырьевую и «промежуточную» продукцию.

Следствием развития в рамках анклавной двойственной экономики и регионализации отечественной экономики является ее частичная дезинтеграция, связанная с тем, что горизонтальные цепочки создания стоимости являются относительно короткими, они недостаточно плотно связывают в единое целое ее сектора и регионы. В этих условиях возрастает значимость политико-бюрократического рынка как механизма интеграции экономико-политического пространства страны. Процесс превращения политико-бюрократического рынка в центральный элемент институциональной системы современной России завершился в 2000-е гг. созданием вертикали власти. Это вовсе не иерархическая система административного управления, а система статусных торгов между «правителем» (правящей группой) и «политизированными» бюрократами и «политизированными» предпринимателями, выступающими как хозяева отраслей и территорий. Хозяева отраслей, сфер государственного управления и регионов предстают как персонификация «политизированной» правящей бюрократии – обладатели индивидуального политического ресурса, имеющие закрепленное неформальными институтами право выступать в качестве относительно самостоятельного субъекта его предложения в системе политико-экономических трансакций.

Экономическая роль вертикали власти заключается в том, что она частично возмещает путем перераспределения финансовых ресурсов в рамках статусных торгов относительную слабость горизонтальных цепочек создания стоимости в национальной экономике.

Сложившаяся институциональная система существенно модифицирует целевые установки предпринимателей, структуру ресурсов, необходимых для ведения предпринимательской деятельности, и порождает многообразие их типов. Ключевое значение в этой связи имеет то, что наличие индивидуального политического ресурса становится необходимым условием ведения сколько-нибудь серьезной предпринимательской деятельности и важным источником индивидуальных конкурентных преимуществ. Факт значимости индивидуального политического ресурса для ведения предпринимательской деятельности в странах с развивающимися рынками получил отражение в научной литературе (*Fisman, 2001; Faccio, 2006*). Индивидуальный политический ресурс может как обеспечивать получение рентных доходов на основе перераспределения существующей стоимости, так и служить условием организации продуктивной деятельности, реализации инвестиционных и инновационных проектов, направленных на создание добавленной стоимости. Степень использования индивидуального политического ресурса может носить как ограниченный, так и активный характер.

Исходя из вышесказанного, можно предложить матричную классификацию отечественных предпринимателей, построенную на основании двух критериев:

1. Преобладающая мотивация предпринимателей. В сложившихся условиях они могут выступать не только как продуктивные, но и как рентоориентированные и даже «разрушительные» предприниматели (см.: *Baumol, 1990; Мокир, 2014, с. 274–276*).

В рамках предложенной модели «разрушительное» предпринимательство, наиболее ярким примером которого в наших условиях выступает «силовое» предпринимательство (*Волков, 2005;* см. также*: Desai* and *Acs, 2007*), не рассматривается. Мы исходим из того, что в деятельности основной массы отечественных предпринимателей в разных соотношениях переплетаются продуктивная и рентоориентированная мотивация. При этом их можно разделить на две группы: продуктивных предпринимателей, у которых преобладает мотивация, связанная с созданием новой стоимости, и рентоориентированных, нацеленных на перераспределение существующей стоимости.

2. Степень использования индивидуального политического ресурса. Предприниматели могут либо активно его использовать в ходе своей предпринимательской деятельности, либо ограниченно. В последнем случае наличие такого ресурса является только условием сохранения (выживания) в какой-либо предпринимательской нише.

Таблица 1

Классификация отечественных предпринимателей

Критерий		**Преобладающая мотивация предпринимателей**	
		Рентоориентированная	*Продуктивная*
Степень использования индивидуального политического ресурса	*Активная*	*Олигархи* – это крупные предприниматели, базовым источником доходов которых является наличие значительного и активно используемого индивидуального политического ресурса	*Институциональные предприниматели*, т.е. предприниматели, активно использующие индивидуальный политический ресурс для создания институциональных условий ведения продуктивной предпринимательской деятельности
	Ограниченная	*«Нишевые рентоискатели»*, т.е. предприниматели, которые ограниченно используют индивидуальный политический ресурс для занятия определенной предпринимательской ниши и удержания в ней	*«Квазишумпетерианские предприниматели»* являются предпринимателями, которые ограниченно используют индивидуальный политический ресурс для ведения продуктивной деятельности

Источник: *составлено авторами*

Для решения поставленных в статье исследовательских задач необходимо дать развернутую характеристику выделенных типов предпринимателей.

1. Олигархи – это крупные отечественные предприниматели, получившие и удерживающие под своим контролем активы благодаря наличию значительного и активно используемого индивидуального политического ресурса. При этом формирование вертикали власти окончательно закрепило ситуацию наличия в России олигархов при отсутствии олигархии (*Паппэ, 2000, с. 22*). В рамках вертикали власти эти крупные «политизированные» предприниматели занимают высокие статусные позиции и в этом смысле являются олигархами. В то же время их деятельность контролируется правящей группой («правителем»), выступающей верховным владельцем реальных прав собственности на экономические ресурсы. Они контролируют вместе с государством «анклавы богатства», базирующиеся на экспортно-ресурсном секторе экономики. Оценивая мотивацию их деятельности можно отметить переплетение продуктивной и рентоориентированной мотивации при преобладании последней. Продуктивная деятельность обусловлена необходимостью завоевания и удержания своих конкурентных позиций на глобальных рынках сырьевой и промежуточной продукции.

Это проявилось в наличии определенных примеров успеха в металлургии, угольной промышленности и ряде других отраслей, в которых существенно выросла

производительность труда и снизились издержки. В этой связи показательна оценка ситуации в угольной промышленности Кемеровской области руководителем одного из департаментов областной администрации: «*Возьмем ту же угольную промышленность. У нас за последние годы существенным образом выросла производительность труда в угольной промышленности. Вы знаете, что сейчас многие предприятия угольной промышленности закрываются, другие открываются и модернизируются. Сейчас у нас количество занятых в угольной промышленности уменьшилось в три раза, условно говоря, по сравнению с советскими годами, положим. При этом выработка в тоннах, например, в прошлом году было добыто 211 млн т, в советское время мечтали приблизиться к рубежу в 160 млн т при гораздо большей численности занятых. Сейчас львиная доля этого угля обогащается. В этом смысле, повышение производительности неизбежно происходит*».

В то же время исходя из задач целостного развития национальной экономики, в деятельности олигархов явно преобладает рентоориентированная мотивация, связанная с закреплением ситуации анклавной двойственной экономики. Это проявляется в том, что подконтрольный им ресурсный сектор практически не создает стимулов для развития продуктивного предпринимательства за пределами «стеклянного колпака». В этой связи показательна оценка, данная одним из инновационных предпринимателей из Красноярского края: «*Проблема в чем: РУСАЛ – это монополия. У него есть заводы, конкуренции внутри России нет, есть достаточно простые схемы реализации сырья. Так, между нами. Представьте, что вы топ-менеджер РУСАЛа. Вы работаете в Москве. Вы один из ключевых людей. И получаете миллион долларов в месяц. Если вы начнете сильно думать о модернизации производства, вы будете зарабатывать миллион триста. Разница есть? Я думаю, нет. У вас будут проблемы просто потратить эти деньги. Вы думаете о том, как потратить эти деньги, купить новую игрушку. Это называется детский сад, это полностью проглядывается в стратегии РУСАЛа*» (директор и совладелец инновационной компании, цветная металлургия, Красноярский край).

В рамках нашей статьи олигархи не являются предметом специального прикладного исследования, поскольку речь идет о предпринимательстве за пределами «стеклянного колпака». Однако их деятельность рассматривается (как уже отмечалось) в контексте ее влияния на другие группы предпринимателей регионов ресурсного типа.

2. «Нишевые рентоискатели» – это предприниматели, чей политический ресурс явно недостаточен для того, чтобы занять место в рамках привилегированного ресурсного сектора. В то же время экспортно-ресурсный сектор в нулевые годы обеспечивал рост налоговых и квазиналоговых платежей, что позволяло федеральным и региональным органам власти осуществлять проекты развития, ориентированные прежде всего на стимулирование инновационного предпринимательства. Государственные программы развития, в частности реализуемые через институты развития, создают определенные возможности для извлечения рентных доходов. Стратегия этих предпринимателей ориентирована на встраивание в возникающие рентные потоки. Использование индивидуального политического ресурса ограниченно действиями по занятию определенной ниши в рамках рентоориентированного предпринимательства. Нишевая стратегия не предусматривает дальнейшего активного применения данного ресурса, поскольку возможные успехи могут привлечь в эти сферы деятельности конкурентов, обладающих более значимыми позициями в рамках сложившейся вертикали власти. Это означает, что «нишевые рентоискатели» ориентированы на минимизацию рисков не только в экономических, но и в политико-бюрократических трансакциях.

3. Институциональные предприниматели (*Daokui Li et al., 2006; Левин* и *Саблин, 2016*). Речь идет о предпринимателях, ориентированных на создание новой стоимости, но действующих в условиях институциональной среды, ограничивающей возможности

для продуктивной деятельности. Это заставляет их осуществлять инновации двух типов – шумпетерианские (созидательное разрушение на экономических рынках) и институциональные, расширяющие возможности продуктивного предпринимательства в сферах их деятельности. При характеристике институциональных предпринимателей как акторов институциональных изменений большой интерес представляет использование инструментария теории индуцированных институциональных изменений (*Ruttan* and *Hayami, 1984*; *Hayami, 1998*; *Тамбовцев, 2005*). Для развития инновационного предпринимательства в регионах ресурсного типа особое значение имеет рост спроса на инновации, который в первую очередь связан с реализацией проектов развития. Это порождает потребность в новых институтах, которые позволили бы вести продуктивную деятельность. Инициируя институциональные изменения, они действуют в рамках кладези традиций. В условиях России это означает, что предлагаемые ими институциональные изменения ориентированы не на быстрое разрушение сложившейся системы смешанных прав собственности, а на ее модификацию, связанную со стимулированием продуктивной деятельности. В этой связи, возникает вопрос о критериях результативности деятельности «институциональных» предпринимателей как акторов институциональных изменений. В качестве такого критерия можно использовать наличие и размеры положительных экстерналий, выражающихся в расширении возможностей для продуктивных предпринимателей, которые не обладают значимым индивидуальным политическим ресурсом или не хотят его активно использовать.

4. «Квазишумпетерианские предприниматели» – это предприниматели, которые обладают минимальным политическим ресурсом для выживания в сложившейся системе смешанных прав собственности и ориентированы на реализацию продуктивных инноваций шумпетерианского типа. В отличие от «институциональных» предпринимателей они активно не используют политический ресурс для расширения возможностей осуществления продуктивной деятельности. По сути, они используют те возможности, которые создаются благодаря институциональным инновациям, инициированным первыми. Поэтому наличие и размеры этой группы среди «инновационных» предпринимателей можно использовать для оценки результативности деятельности «институциональных» предпринимателей как акторов институциональных изменений.

Типы инновационных предпринимателей в регионах ресурсного типа на примере резидентов Кузбасского технопарка и Красноярского регионального инновационно-технологического бизнес-инкубатора

На изучение направлений деятельности предпринимателей за пределами «стеклянного колпака» привилегированного ресурсного сектора в контексте решения задач развития регионов ресурсного типа был нацелен анкетный опрос резидентов институтов развития, функционирующих в них: Кузбасского технопарка и Красноярского регионального инновационно-технологического бизнес-инкубатора (КРИТБИ). Выбор в качестве объекта анкетного опроса именно предпринимателей-резидентов институтов развития обусловлен двумя причинами. Во-первых, резиденты институтов развития могут выступить в качестве потенциального субъекта развития, ориентированного на реализацию инновационных проектов. Во-вторых, институты развития являются площадками, обеспечивающими прямое взаимодействие предпринимателей и представителей власти при реализации проектов развития экономики регионов ресурсного типа.

Непосредственными задачами анкетного опроса явились выявление продуктивных и рентоориентированных предпринимателей-резидентов институтов развития, и «маркировка» возможных каналов их взаимодействия с представителями власти,

позволяющих оценить наличие и степень использования индивидуального политического ресурса. Таким образом, проведенное исследование выступает как частный случай индуктивной проверки обоснованности разработанной матричной классификации отечественных предпринимателей. В рамках выбранных в качестве предмета исследования резидентов институтов развития могут потенциально присутствовать три типа предпринимателей: «институциональные» предприниматели, «нишевые рентоискатели», «квазишумпетерианские» предприниматели (учитывая, что само попадание в число резидентов является существенной привилегией, число их явно будет незначительным). При этом предполагается, что «институциональные» предприниматели будут более активно использовать политический ресурс, чем «нишевые рентоискатели».

В ходе опроса было получено 15 анкет от резидентов Кузбасского технопарка (всего 40 резидентов) и 21 анкета от резидентов КРИТБИ (всего 70 резидентов). В целом, не удалось получить ответы большинства резидентов институтов развития. Выявились проблемы, связанные с избыточной отчетностью резидентов, на фоне которых они воспринимали анкету как дополнительную формальную нагрузку.

Обработка результатов социологических исследований проводилась с использованием непараметрических критериев, позволяющих работать с малыми выборками.

На первом этапе был построен интегральный показатель (*Каган, 2012*), характеризующий комплексную оценку преобладающего типа предпринимателя – «рентоориентированный-продуктивный» (степень выраженности продуктивного типа предпринимателя). Значение данного показателя изменялось в пределах от 0 до 1, где «0» означает ярко выраженный рентоориентированный тип, в то время как «1» означает ярко выраженный продуктивный тип.

На втором этапе исследования вся выборка предпринимателей по степени использования политического ресурса (использует/не использует) была разбита на две группы. В этих группах с помощью непараметрического критерия Манна–Уитни (*Mann* and *Whitney, 1947*) сравнивались средние значения оценок степени выраженности продуктивности предпринимателей. Результаты сравнительного анализа представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты сравнения средних значений оценок степени выраженности продуктивности в группах предпринимателей, использующих и не использующих политический ресурс

Показатель	Среднее значение в группе предпринимателей		Уровень значимости различий (p)
	использующих политический ресурс	*не использующих политический ресурс*	
степень выраженности продуктивного типа	0,72	0,46	0,002

Источник: *рассчитано авторами с использованием программы Statistica.*

Анализ результатов, представленных в табл. 2, позволяет сделать вывод о том, что в группе предпринимателей, активно использующих политический ресурс статистически значимо выше ($p < 0,002$) выражен продуктивный тип, в то время как в группе предпринимателей, не использующих активно политический ресурс, более выражен рентоориентированный тип.

На заключительном этапе исследовалась зависимость между оценкой важности использования различных видов политического ресурса и степенью выраженности продуктивного типа предпринимателя. Для этих целей использовался корреляционный анализ, результаты которого представлены в табл. 3.

Таблица 3

Основные результаты корреляционного анализа

Оцените степень важности установления и поддержания следующих связей для создания и успешного развития Вашего бизнеса: *(по* шкале от 0 до 5, где 0 – абсолютно неважно; 5 – наиболее важно*)*	Степень выраженности продуктивного типа предпринимателя
1) с депутатами СНД/ЗС региона	0,28
2) с депутатами муниципального образования	0,31
3) с сотрудниками региональной администрации	**0,48***
4) с сотрудниками местной администрации	**0,57***
5) с участниками экспертного совета при администрации региона/города	**0,42***
6) с представителями совещательных органов, готовящих/принимающих решения относительно условий ведения бизнеса на территории	**0,46***
7) с представителями отраслевых объединений предпринимателей (СРО, союзы, и т.д.)	**0,44***
8) с представителями ОНФ	0,27
9) с представителями АСИ	**0,42***
10) с представителями ТПП	0,34

Источник: *рассчитано авторами с использованием программы Statistica.*

** – значимые корреляционные связи (p = 0,05).*

Корреляционный анализ показал, что существуют значимые связи между степенью выраженности продуктивного типа предпринимателя и его оценкой важности взаимодействия с сотрудниками местной и региональной администрации, с участниками экспертного совета при администрации региона/города, с представителями отраслевых объединений предпринимателей (СРО, союзы, и т.д.), с представителями АСИ. Притом чем больше у предпринимателя выражен продуктивный тип, тем выше его оценка важности использования данных видов политического ресурса.

Подводя итоги проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что его гипотеза получила подтверждение. Поскольку предметом социологического исследования являлись «инновационные» предприниматели, действующие за пределами «стеклянного колпака», сумевшие получить привилегированный статус резидентов институтов развития, то они преимущественно распределились между двумя типами: «институциональными» предпринимателями и «нишевыми рентоискателями». «Квазишумпетерианские» предприниматели, как правило, не обладают достаточным политическим ресурсом для получения вышеуказанного статуса. Проведенный анализ показал, что большинство резидентов выступают именно как «институциональные» предприниматели, при этом они более активно используют индивидуальный политический ресурс по сравнению с «нишевыми рентоискателями». В то же время возникает вопрос о результативности их деятельности как институциональных инноваторов.

Опыт Китая показывает, что «институциональные» предприниматели, используя разные стратегии («открытое адвокатирование», «частные переговоры», «создание случая исключений», «инвестиции Ex Ante с обоснованием Ex Post»), создают благоприятные условия для производительного предпринимательства в различных секторах экономики (*Daokui Li et al., 2006, p. 358*). При этом действия резидентов и в целом опыт функционирования институтов развития не свидетельствуют о том, что они сколько-нибудь существенно улучшили условия для развития инновационного предпринимательства в регионах ресурсного типа. Более того, статистические данные показывают, что за период с 2006 по 2015 г. удельный вес организаций, осуществляющих

инновации, в Красноярском крае, по сути, не вырос (8,0 и 8,8%), а в Кемеровской области снизился практически в два раза (7,3 и 3,9%) (*Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016, с. 1045*). Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что резиденты, используя возможности институтов развития, формируют за пределами ресурсного сектора новые «анклавы богатства», в рамках которых одни из них извлекают рентные доходы, а другие прибыль от производительных инноваций. Однако даже в результате деятельности продуктивных предпринимателей в региональной экономике не происходит формирования длинных цепочек создания стоимости. Это означает, что пока проекты развития инновационного сектора вписываются в логику анклавной двойственной экономики, не создавая условий для перехода регионов ресурсного типа на траекторию развития по пути целостной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

Анатолий Чубайс – РБК: «Уже точно не молодой и, очевидно, не реформатор» (2017). Официальный сайт РБК. (http://www.rbc.ru/business/03/06/2017/5931a0b79a7947a267e2d800 – Дата обращения: 25.07.2017).

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

Каган Е. С. (2012). Применение метода анализа иерархий и теории нечетких множеств для оценки сложных социально-экономических явлений // *Известия Алтайского государственного университета*, № 1-1, с. 160–163.

Левин С. Н. и *Саблин К. С.* (2016). Предприниматели как субъект развития современной российской экономики: общая характеристика и специфика регионов «ресурсного типа» // *Journal of Institutional Studies* (*Журнал институциональных исследований*), т. 8, № 2, с. 76–87.

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

Панеях Э. (2008). Правила игры для российского предпринимателя. М.: КоЛибри.

Паппэ Я. Ш. (2000). «Олигархи». Экономическая хроника. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.

Регионы России. Социально-экономические показатели. (2016). М.: Росстат.

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

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

Тамбовцев В. Л. (2005). Экономическая теория институциональных изменений. М.: ТЕИС.

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

Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–920.

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

Daokui, Li. D., *Feng, J.* and *Jiang H.* (2006). Institutional Entrepreneurs // *The American Economic Review*, 96(2), 358–362.

Desai, S. and *Acs, Z. J.* (2007). A Theory of Destructive Entrepreneurship // *Jena Economic Research Papers*, 2007–085.

Faccio, M. (2006). Politically Connected Firms // *The American Economic Review*, 96(1), 369–386.

Fisman, R. (2001). Estimating the Value of Political Connections // *The American Economic Review*, 91(4), 1095–1102.

Grossman, S. J. and *Hart, O. D.* (1986). The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // *Journal of Political Economy*, 94(4), 691–719.

Hayami, Y. (1998). Norms and Rationality in the Evolution of Economic Systems: A View from Asian Villages // *Japanese Economic Review*, 49, 36–53.

Mann, H. B. and *Whitney, D. R.* (1947). On a Test of Whether One of Two Random Variables is Stochastically Larger than the Other // *Annals of Mathematical Statistics*, 18, 50–60.

Ruttan, V. W. and *Hayami, Y.* (1984). Toward a Theory of Induced Institutional Innovation // *The Journal of Development Studies*, 20, 4, 203–223.

REFERENCES

Anatoly Chubais to Russian Business Channel: "I am definitely not young and obviously not a reformer" (2017). Official site of Russian Business Channel. (http://www.rbc.ru/business/03/06/2017/5931a0b79a7947a267e2d800 – Access Date: 25.07.2017). (In Russian).

Baumol , W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–920.

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

Daokui, Li. D., *Feng, J.* and *Jiang, H.* (2006). Institutional Entrepreneurs. *The American Economic Review*, 96(2), 358–362.

Desai, S. and *Acs, Z. J.* (2007). A Theory of Destructive Entrepreneurship. *Jena Economic Research Papers*, 2007-085.

Faccio, M. (2006). Politically Connected Firms. *The American Economic Review*, 96(1), 369–386.

Fisman, R. (2001). Estimating the Value of Political Connections. *The American Economic Review*, 91(4), 1095–1102.

Grossman, S . J. and *Hart*, *O. D.* (1986). The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy*, 94(4), 691–719.

Hayami, *Y.* (1998). Norms and Rationality in the Evolution of Economic Systems: A View from Asian Villages. *Japanese Economic Review*, 49, 36–53.

Kagan, *E. S.* (2012). Application of the method of analysis of hierarchies and the theory of fuzzy sets for the assessment of complex socio-economic phenomena. *Herald of Altai State University*, 1-1, 160–163. (In Russian).

Levin, *S. N.* and *Sablin*, *K. S.* (2016). Entrepreneurs as a subject of modern Russian economy development: general characteristic and "resource-type" regions specificity. *Journal of Institutional Studies*, 8(2), 76–87. (In Russian).

Mann, *H. B.* and *Whitney*, *D. R.* (1947). On a Test of Whether One of Two Random Variables is Stochastically Larger than the Other. *Annals of Mathematical Statistics*, 18, 50–60.

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

Panehyah, *E.* (2008). Rules of the Game for Russian Entrepreneurs. Moscow, KoLibry. (In Russian).

Pappe, *Ya. Sh.* (2000). "Oligarchs". Economic Chronicle. Moscow, SU-HSE Publishing. (In Russian).

Regions of Russia. Socio-Economic Indicators. (2016). Moscow, Federal Service of State Statistics. (In Russian).

Ruttan, *V. W.* and *Hayami*, *Y.* (1984). Toward a Theory of Induced Institutional Innovation. *The Journal of Development Studies*, 20(4), 203–223.

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

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

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

Tambovtsev , *V. L.* (2005). Economic Theory of Institutional Changes. Moscow, TEIS. (In Russian).

Volkov, *V. V.* (2005). Violence Entrepreneurship: Economic and Sociological Analysis. Moscow, SU-HSE Publishing. (In Russian).

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2076-6297.2017.9.3.133-146*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В XIX ВЕКЕ

ДУБЯНСКИЙ АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ,

доктор экономических наук,
профессор кафедры истории экономики и экономической мысли,
Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург,
e-mail: a.dubianskii@spbu.ru;

РУМЯНЦЕВ МИХАИЛ АЛЕКСЕЕВИЧ,

доктор экономических наук,
профессор кафедры экономической теории,
Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург.,
e-mail: churila@yandex.ru

Современная ситуация в мире характеризуется тем, что происходит очередная волна изменения государственных границ, почти как после второй мировой войны. Среди трансформирующихся государств нет классических империй, однако опыт построения крупных государственных образований может быть использован для понимания того, что нужно делать для сохранения целостности государств. В данной статье рассматривается вопрос об институциональных условиях объединения неоднородного экономического пространства на примере России XIX в. Если понимать экономику как «институционально оформленный процесс» движения материальных благ и трансакций, то соединение хозяйственных актов в сфере обмена придает этому процессу стабильность и интегрирует его в систему общества. Авторы посчитали перспективной идею К. Поланьи о трех формах интеграции или обмена, которые воспроизводят экономику как целое, для проведения институционального анализа экономики Российской Империи XIX в. Речь идет о рыночном обмене, редистрибуции (перераспределении) и реципрокности (взаимности, дарообмене). В таком аспекте российская экономика еще не рассматривалась в экономической литературе. В качестве основного метода используется институциональный анализ и исторический метод исследования. Материалы, изложенные в работе, могут быть использованы для рассмотрения современных проблем интеграции неоднородного экономического пространства. Выяснено, что для обеспечения системной связанности общества и сохранения государства, необходима реализация долговременных целей в виде Больших проектов. Авторы рассматривают такие проекты в символическом контексте поддержания легитимности власти и в сугубо экономическом аспекте.

Ключевые слова: *империя, деньги, редистрибуция, дарообмен, Большие проекты.*

© Дубянский А. Н., Румянцев М. А., 2017

INSTITUTIONAL ASPECTS OF INTEGRETION OF RUSSIAN EMPIRE IN XIX CENTERY

ALEXANDER N. DUBYANSKIY,

Doctor of economic sciences,
professor of economic history and economic thought,
Saint Petersburg state University, Saint Petersburg,
e-mail: a.dubianskii@spbu.ru;

MICHAEL A. RUMYANTSEV,

Doctor of economic sciences,
professor of economic theory,
Saint Petersburg state University, Saint Petersburg,
e-mail: churila@yandex.ru

The current situation in the world is characterized by the fact that there is another wave of changes to state borders, almost like after the second world war. Among the transforming States no classical empires, but the experience of building a large state formations can be used for understanding what needs to be done to preserve the integrity of States. This article addresses the question of institutional conditions of integration of economic space in the Russia of the XIX century. If we understand economy as "an institutionalized process" movement of material goods and transactions that link economic acts in the sphere of exchange makes this process stability and integrates it into the system companies. The authors considered promising idea Polanyi's three forms of integration or sharing that reproduce the economy as a whole, for the conducting institutional analysis of economy of the Russian Empire of the XIX century. We are talking about market exchange, redistribution (redistribution) and of reciprocity (reciprocity, gift exchange). In this aspect, the Russian economy has not yet considered in the economic literature. The main method used institutional analysis and the historical method of research. The materials contained in the work, can be used to consider contemporary problems of integration of heterogeneous economic space. Found that to ensure the system coherence of the society and co-storage state, it is necessary to implement long-term goals in the form of Large projects. The authors consider such projects in the symbolic context of maintaining the legitimacy of power and, in purely economic aspect.

Keywords: *empire, money, redistribution, gift exchange, Large projects.*

JEL: *N10, P10.*

Введение

В современной и более поздней истории можно обнаружить немало примеров распада некогда единых государств. В этой связи представляет интерес анализ факторов, которые скрепляли государства и причин их последующего распада. Изучение Больших систем или социально-экономических организмов с присущими им стабильными структурами и длительной протяженностью истории (longue duree, по Ф. Броделю) оказывается весьма актуальным в современной ситуации нарастания рисков неопределенности и потери устойчивости развития.

В поисках новой устойчивости нельзя не обратиться к противоречивому историческому опыту долговременных социальных систем и структур, которые оказались «устойчивым элементом жизни целого ряда поколений. Иные структуры менее устойчивы. Но все они

являются и опорой, и препятствием исторического движения» (*Бродель, 1977, сс. 115–142*). К таким стабильным и устойчивым в историческом времени институциональным системам относятся и империи. Существует немало определений империи, данных с различных ракурсов и позиций. Например, Дж. Гоу полагает, что империя это «социополитическое образование, в котором политические (точнее, социополитические) процессы зависимых обществ, народов или территорий находятся под перевешивающим влиянием и контролем органов центральной политической власти» (*Go, 2011, p. 7*).

Другой известный американский экономический социолог предлагает более широкое определение империи. «Империи отличаются тем, что осуществляют власть над территориями и народами, находящимися за пределами ядра их политики, и тем, что основная движущая империи вырабатывается благодаря взаимодействию между ядром, стремящимся поддерживать или расширять и углублять свое владычество над периферияими, и его периферияими, стремящимися ослабить или свести на нет владычество над ними ядра» (*Лахман, 2016, с. 96*). В свою очередь американские социологи Роберт Ханнеман, Рэндалл Коллинз и Габриель Мордт говоря об экономических преимуществах империй, выделяли следующие факторы. Во-первых, они отмечали, что «обладание подчиненной территорией позволяет центру империи извлекать выгоду через различные сборы, земельные налоги и дешевый импорт». Во-вторых, они предполагали, что экономические преимущества империи «растут в прямой зависимости от ее размера» (*Ханнеман, Коллинз* и *Мордт, 2015, с. 409*). Кроме того, эти авторы считают необходимым проводить различие между «ядром (родиной доминирующего политического сообщества, или хартлендом) и «империей» (родными землями покоренных политических сообществ) (*Ханнеман, Коллинз* и *Мордт, 2015, с. 409*).

В настоящей статье империя не будет рассматриваться в контексте реализации ею экспансионистской идеологии империализма, нацеленной на захват земель чужих народов и их эксплуатацию посредством колониальных институтов. Авторы не рассматривают империализм и в сугубо политэкономическом контексте, как, например, В. И. Ленин в работе об империализме как высшей стадии капитализма (*Ленин, 1916*). Не менее интересен другой аспект жизни империй – их общественно-хозяйственное устройство, а, точнее, то, как функционируют внутренние социально-экономические механизмы обмена в процессах производства и присвоения благ и как механизмы обмена интегрируют неоднородные сегменты хозяйства в многомерную социально-экономическую структуру империй. В этом плане авторам ближе позиция Й. Шумпетера, считавшего империализм внеисторическим явлением, не связанным с капиталистическим развитием (*Schumpeter, 1918*).

Предварительно империю можно определить как центростремительную силу соединенных систем духовной, политической и экономической власти, регулирующих жизнь народов и интегрирующей локальные миры с разнообразными логиками поведения акторов в самодостаточный общественно-хозяйственный организм. На наш взгляд, атрибутами империй являются а) единый властный Центр; б) наличие периферийных, отдаленных от Центра зон и окраин; в) экономическая самодостаточность, устойчивость и длительность истории; в) социально-экономическая разнородность территорий, отличающихся по жизненным стандартам, хозяйственным укладам и институтам; в) системные регуляторы, объединяющие локальные хозяйственные миры в единораздельную целостность имперского хозяйства; г) «вложенность» (embossed, по К. Поланьи) всего экономического в культурные и политические контексты.

Коль скоро разнообразие является принципом эволюции всего общественного, и, в частности, хозяйственного организма империй, то требуется определить способы интеграции разнообразных логик поведения в неоднородных социально-экономических пространствах империи. Несмотря на разнообразие логик экономического поведения и неоднородность хозяйственных укладов, высшей стратегической инстанцией в империи

является государство. Анализ Дж. Малагана показал, что государство обладает тремя источниками власти: насилием, деньгами и доверием. При этом «из трех источников власти наиболее важным для суверенитета является власть над мыслями, порождающая доверие. Насилие может быть использовано только негативно; деньги могут быть использованы только в двух измерениях – выдачи и изъятия. Но знания и мышление могут трансформировать вещи, двигать горы и превращать эфемерную власть по видимости в перманентную» (*Mulgan, 2007, p. 271*). Можно предположить, что насилие, деньги и доверие как доминанты политической системы трансформируются в экономике в отношения перераспределения, рыночного обмена и взаимности. Это предположение основано на идеях К. Поланьи о формах экономической интеграции в обществе.

По мысли К. Поланьи, экономика есть «институционально оформленный процесс» движения материальных благ и трансакций. Институциональное оформление – это соединение хозяйственных актов в сфере обмена, которая придает экономическому процессу стабильность и интегрирует его в систему общества. Поланьи выделил *три формы* интеграции или обмена, воспроизводящих экономику как целое: рыночный обмен, редистрибуция (перераспределение) и реципрокность (взаимность, дарообмен). Например, если для рыночного обмена характерны одномоментность сделки и использование денег в качестве средства обращения, то дарообмен базируется на развернутом во времени обмене услугами между не анонимными социальными субъектами по принципу «отложенной взаимности». Каждая из форм институциональной интеграции предлагает свой «поддерживающий способ связи между людьми» – систему рынков для обмена, распределительный Центр власти для редистрибуции и симметричные группы людей, способных к взаимности для дарообмена (*Поланьи, 2010, сс. 47–81*).

Важный момент заключается в том, что каждая из форм обмена генерирует собственную логику формирования экономической ценности. Эквивалентный рыночный обмен устанавливает в качестве ценности деньги как средство обмена, в свою очередь дарообмен базируется на ценностях взаимного отдаривания. Что же касается редистрибуций, то для исследования хозяйства империй исключительно важным оказывается проведенное Дж. Арриги разделение «капитализма» и «территориализма» как противоположных способов правления или логик власти. В отличие от капиталистических государств, «территориалистические правители отождествляют свою власть с протяженностью и населенностью своих владений и считают *богатство / капитал* средством или побочным продуктом стремления к территориальной экспансии» (*Аригги, 2010, с. 75*). Продолжая эту мысль резонно предположить, что с экономической точки зрения имперская логика территориальной экспансии за счет перераспределения ресурсов формирует особую ценность или благо – Большие инфраструктурные проекты развития территорий.

Далее мы попытаемся сфокусировать вышеизложенное в анализе трех типов обмена, выступавших своего рода «системными интеграторами» для разнородных хозяйственных укладов и различных логик экономического поведения в Российской империи XIX в. В статье на материалах российского хозяйства будут рассмотрены: а) институциональные характеристики дарообмена в России; б) специфика денег как интегрирующего средства рыночного обмена в российских условиях; в) социально-экономические аспекты и противоречия редистрибуций и инфраструктурных проектов.

Дарообмен в России: исторический экскурс

Разнообразные формы дарообмена приводятся в движение не столько экономической, сколько социальной логикой в ее институциональных, коммуникативных, религиозных и этических модальностях. По словам экономического антрополога М. Саллинза, «любой обмен, поскольку он воплощает некий коэффициент дружественности, не может быть

понят лишь в материальном аспекте, отделенном от социального» (*Саллинз, 1999, с. 169*). Принцип солидарной ответственности при выполнении взаимных обязанностей присущ не только микроуровню общин и более крупных социальных групп. Он проявляется и на уровне больших систем – обществ, стран, цивилизаций. Длительный период времени доминантой российской истории была идея всесословного, служивого государства.

Весь социальный универсум Московского царства базировался на отношениях межсословного дарообмена. Помещик должен был «и людно, и конно, и оружно» являться на государеву военную службу и обеспечивать защиту страны от внешних угроз, крестьянин, в свою очередь – «кормить» дворянина, во время многолетней военной службы рисковавшего жизнью. Дворяне до указа 1762 г. об их вольности обязаны были служить в армии 40 лет (на практике срок службы был, разумеется, меньше). Российское общество воспроизводилось именно как тягловое государство, в котором каждое сословие несло свое тягло – выполняло свою хозяйственную или социальную миссию в системе церковно-государственного устройства Московского царства. Московит не видел в «имении» исключительное право своей частной собственности, для него оно было материальным обеспечением обязанности нести свое тягло. Как выразился по этому поводу К. С. Аксаков, «частной собственности нет» (*Аксаков, 1998, с. 157*). В отечественной истории легитимность собственности определялась волей государства и личной обязанностью несения своего общественного тягла. Отсюда проистекает хрупкость и неустойчивость прав собственности в России. При связи всех со всеми в патриархальном русском обществе отношения собственности на землю являлись не более чем взаимными правами владения, распределяющиеся между крестьянами, помещиками и государством. Межсословный обмен при выполнении взаимных обязательств обеспечивал устойчивость социально-экономического развития и необходимый уровень доверия между сословиями.

Межсословный дарообмен как руководящий принцип российской истории был основательно подорван в эпоху Петербургской империи. Территориальная экспансия империи потребовала новых более жестких форм социального контроля Центра над растущими территориями и новых институтов власти. Российские императоры и императрицы стремились к реализации своей власти через дворянское сословие и сделали ему ряд судьбоносных уступок. Указы Петра III и Екатерины II освободили дворян от их тягла – обязательной военной службы государству. В результате помещичье землевладение стало безусловно-частным, а крестьяне оказались в крепостной зависимости от помещиков – дворян.

Дворянство как новая господствующая группа эксплуатировала крепостных крестьян, взамен обеспечивая государству контроль над громадными территориями империи. Оборотной стороной усиления социального контроля со стороны Центра явился разрыв между верхами и низами империи и глубочайшая деформация идеи социальной справедливости в российском обществе. В свое время, даже частичное прикрепление крестьян к земле, узаконенное Соборным Уложением Алексея Михайловича 1648 г., воспринималось народным сознанием как одна из форм всеобщего тягла, которое несут все сословия ради благоденствия державы. «Пока существовала обязательная служба дворян, крепостное право оправдывалось в глазах правительства и дворянства и даже самих крестьян» (*Любавский, 2002, с. 466*). «Революция дворянства» XVIII в. ослабила легитимность помещичьей власти над крестьянами, которые, в отличие от дворян, продолжали нести свое обязательное тягло в помещичьем хозяйстве. Таким образом, межсословный дарообмен утратил качество системного регулятора развития России и не выполнял больше роль «скреп» российского общества. В обществе появилась своего рода «тектоническая трещина» приведшая впоследствии Россию к революционным потрясениям и территориальным утратам. Применительно к XIX в. это означает, что отношения дарообмена стали носить секторальный характер и проявляться в отдельных

областях социально-экономической жизни: в крестьянских общинах (помочи), в сфере частной благотворительности и даже – женской благотворительности (*Ulianova, 2009*).

Денежный аспект интеграции российской империи

Рассмотрим исторический пример того, каким образом деньги связывали в единое целое разнородное экономическое пространство России. Однако мы не будем следовать логике К. Поланьи буквально, и показывать, как денежные отношения связывают воедино имперское пространство. Это в достаточной степени изученный вопрос экономической теории. В российской экономике неоднократно задействовались нестандартные приемы использования денег, которые не применялись в других странах. Зачастую это происходило непреднамеренно, из-за обстоятельств как внутренних, так и внешних. Иногда результат такого нестандартного использования денег давал положительные результаты.

Эксперименты с денежным обращением происходили в России достаточно часто, в силу нехватки доходов государственной казны. Порой эти эксперименты были крайне неудачными, достаточно вспомнить «провальную» денежную реформу Алексея Михайловича (1654–1662), приведшую к «медному бунту». (*Расков, 2008, сс. 69–80*).

Во времена царствования императрицы Екатерины II попытки монетарного новаторства в денежном обращении продолжились, благодаря чему в 1769 г. в России были введены в обращение бумажные деньги – ассигнации, оказавшие впоследствии значительное влияние на развитие страны. Бумажные деньги понадобились государству, потому что в стране не было других материальных ресурсов для ведения войн и финансирования народного хозяйства.

В экономической науке существует устоявшееся мнение о том, что чем беднее страна, чем она слабее в финансовой сфере, следовательно, тем активнее в экономике такой страны используются бумажные деньги для решения многочисленных проблем. Русский экономист С. А. Фалькнер считал ошибочной такую причинно-следственную связь в оценках бумажной валюты. На его взгляд, бумажные деньги являются по своей сущности кредитными деньгами, основанными на доверии. Следовательно, согласно этой логике можно утверждать, что «…чем слабее в финансовом отношении государство, тем меньше могло бы оно пользоваться этим ресурсом, а чем солиднее его финансовая организация, тем шире возможности его использования, ибо, как известно, степень устойчивости государственного кредита всегда соответствует уверенности кредиторов в обеспеченности кредитуемых им сумм, а эта уверенность непосредственно определяется продуктивностью работы финансового аппарата государства» (*Фалькнер, 1919, с. 10*).

Поэтому, доверие к бумажным деньгам, как считал Фалькнер, проистекает из доверия к финансовым институтам государства в частности и к самому государству в целом. Парадоксальный, на первый взгляд, вывод состоит в том, что у стран, использовавших бумажные деньги, должны быть априори самые сильные финансовые институты, т.к. поддерживать такую валюту всегда сложнее, нежели самодостаточные металлические деньги из драгоценных металлов. Такая точка зрения на бумажные деньги не бесспорна, но весьма оригинальна и представляет собой нетривиальный взгляд на природу бумажных денег.

В рамках статьи невозможно подробно рассмотреть все аспекты функционирования в России бумажно-денежного обращения, однако следует отметить, что ассигнации сыграли свою важную роль в развитии российской империи. Практически только за счет эмиссии бумажных денег Россия вела многочисленные войны в тот период и осваивала приобретенные территории, другими ресурсами она не располагала. В результате в стране наблюдалась значительная эмиссия бумажной валюты. Чрезмерный

выпуск бумажных денег привел к тому, что первоначально разменяемые на серебро ассигнации перестали обмениваться на металл, произошло это в конце XVIII в. В итоге в России в денежном обращении возникло уникальное явление – параллельное денежное обращение. Государство не могло отказаться от обесценивавшихся ассигнаций по указанным выше причинам, но и не имело возможности перейти к серебряному монометаллизму, опять же из-за нехватки необходимых запасов серебра.

Этот тип денежного обращения представлял собой одновременное хождение неразменяемых друг на друга ассигнаций и серебряного рубля (*Дубянский, 2014, сс. 55–72*). При этом между валютами не существовало фиксированного обменного курса. Это обстоятельство приводило к тому, что не действовал закон Грешема, согласно которому относительно более слабая валюта вытесняет более дорогие деньги из обращения.

Если оценивать последствия параллельного денежного обращения, то они не были однозначно негативными, как принято считать. «Идеальное видение империи как целого подразумевало, конечно, единство денежного обращения» (*Правилова, 2006, с. 310*).

Можно отметить в этом явлении и ряд позитивных моментов. Во-первых, параллельное денежное обращение было вполне адекватным для неоднородной экономики России. По сути, российское народное хозяйство представляло собой совокупность разнородных элементов, как с точки зрения хозяйственного развития, так и в территориальном плане. С одной стороны, были области с достаточно высоким по российским меркам уровнем развития, такие как прибалтийские губернии, Великое княжество Финляндское, Царство Польское. Сюда можно отнести также территории с активно развивавшимся сельским хозяйством капиталистического типа (Юг России) и губернии, через которые велась внешняя торговля – Астраханская, Архангельская и, конечно, столичная – Петербургская губерния. Именно на этих территориях в денежном обращении доминировала серебряная монета, ассигнации были распространены мало. Во всех других губерниях, уступавших по экономическому развитию названным территориям, в обращении господствовали ассигнации. Другими словами, более развитые и ориентированные на внешнюю торговлю регионы пользовались устойчивой серебряной валютой, а менее развитые в экономическом плане территории предпочитали дешевеющие год от года бумажные деньги.

Естественно, такое положение дел не могло не вызывать противоречий, как экономических, так и политических. «Обращение обесцененных бумажных денежных знаков отвечало интересам большей части дворян, имущество которых было в долгах» (*Малышев, Таранков* и *Смиренный, 1991, с. 30*), как указывалось в экономической литературе, посвященной проблематике бумажноденежного обращения. Действительно, обесценивающаяся валюта выгодна должникам, так как в этом случае инфляция частично «списывает» долговое бремя. Кроме того, слабая валюта создает дополнительные конкурентные преимущества для производителей. Помещики центральных российских губерний при помощи ассигнаций получали возможность успешнее сбывать свой основной товар – зерновые культуры невысокого качества, что объяснялось низким уровнем агрокультуры.

Но подобное положение дел не могло устраивать вставших на капиталистический путь представителей дворянства и нарождавшуюся русскую буржуазию. Для них параллельное денежное обращение было «тормозом для развития капиталистической деятельности, обесценивало доходы от нее» (*Малышев, Таранков* и *Смиренный, 1991, с. 30*). Представители этой группы были объективно заинтересованы в стабильной валюте.

Кроме того, в Российской империи были территории, наделенные особым автономным статусом и правом на чеканку собственной монеты. Речь идет в первую очередь о Царстве Польском и Великом княжестве Финляндском (*Правилова, 2006*).

Несмотря на обозначенные противоречия в денежном обращении, Российская империя смогла с помощью такой нестандартной, чтобы не сказать порочной с точки зрения общепринятой экономической логики денежной системой, укрепить свою территориальную целостность и обеспечить устойчивое развитие включенных в нее территорий.

Очевидно, что единая валюта имеет политические и теоретические преимущества, но дестабилизирует неоднородную экономическую систему, создавая почву для потенциальной территориальной дезинтеграции. Российская империя счастливо пережила этап территориального расширения и экономической интеграции во многом благодаря нестандартной денежной системе с множественностью валют.

Редистрибуции и Большие проекты как системные интеграторы неоднородных пространств

Редистрибуция предполагает централизованную экономическую систему перераспределения благ, которая не сводится только к материальному обеспечению потребления и производства. По мысли М. Саллинза, не менее важна другая, нематериальная функция редистрибуции, которая «создает дух единства и центричности, систематизирует структуру, формирует централизованную организацию общественного порядка и общественной деятельности» (*Саллинз, 1999, с. 174*). Иначе говоря, грандиозные зрелища, общественные работы, масштабное строительство и церемонии предстают как процесс траты материальных ресурсов, благодаря которой разворачивается процесс приобретения нематериальных символических ценностей.

Социальная функция подобного рода растрат из перераспределительного Центра сплачивает общество, ограничивает агрессивную конкуренцию во имя общенационального сотрудничества – и тем самым укрепляет власть Центра. «Символическая трата» общественных ресурсов приводит к прямым и косвенным результатам: а) непосредственно – к формированию общегосударственных символических ценностей сотрудничества и солидарности как «доминантных активов» власти и б) косвенно – к производству в экономике синергетических эффектов масштаба от взаимодействия больших групп людей.

Суровые природно-географические и климатические условия хозяйствования в Российской империи порождали трудовую и потребительскую аскезу большинства населения. Достаточно сказать, что в православном году было более 90 постных дней. «Народ наш по будням затаскан», – с грустью констатировал В. И. Даль. Нехватка отдыха в таких условиях вела к физическому и умственному перенапряжению, истощению сил. Праздники как символическая растрата совокупного труда общества позволяли человеку уйти от рутины, соучаствовать в торжественном обновлении жизни, «прикоснуться» к трансцендентному. В традиционном крестьянском, да и городском мире праздничные обряды были не условностью, а переживанием круговорота жизни – длящемся преданием, захватывающим предков, современников и потомков.

В идеократическом обществе, каким была Российская империя, значительная часть праздников была передана институту Церкви и носила церковно-государственный характер. В крестьянском мире церковно-государственные праздники поддерживали «веру в Царя» – главный символический «актив» Империи. Представления крестьян о власти проистекали из религиозной веры в ее сакральное происхождение: «Всякая власть от Бога», «Повиновение начальству – повиновение Богу», «и в Писании вон есть, что властям повинуются» (*Даль, 2000, сс. 151–152, 154*). Символом государственного управления и всего порядка в государстве являлась фигура Царя: «Грозно, страшно, а без Царя нельзя» (*Даль, 2000, с. 152*). Именно из принципа сакральности царской власти проистекали представления крестьян о легитимности всей институциональной системы российской власти как орудия царской воли. Если Царь пользовался

абсолютным доверием в крестьянском мире, то недоверие к чиновничеству, особенно мелкому, с которым крестьяне сталкивались в обыденной жизни, было традиционной чертой их мировоззрения. Исследователь народного быта Н. М. Астырев отмечал, что в крестьянской среде сложилось многовековое убеждение о том, что все «стрюцкие» и «сюртучники», т.е. чиновники, не имею ничего общего с «хрестьянским народом», «лапотниками». «Сюртучник и лапотник – два взаимоотталкивающихся элемента, и никаких общих интересов, по мнению лапотника, в данное время не имеют; если же сюртучник представляет из себя хотя бы самое микроскопическое начальство, вроде волостного писаря или письмоводителя станового, то всякий трезвый крестьянин старается по возможности укрыть свое нутро, свои помыслы, желания и надежды от взоров этого представителя ненавистного крапивного семени…» (*Астырев, 1896, сс. 30–31*).

Таким образом, при отчуждении крестьян от чиновничьей среды именно сакрализация Царя обеспечивала доверие к власти в Российской империи. Постоянная связь народа с Царем осуществлялась через церковь, например, каждое воскресенье на литургии, обязательной для каждого верующего, имя царствующего монарха произносилось пять раз. Вероятно, патерналистская власть российского монарха имела исторические основания и в единоличной родительской власти в крестьянской семье. И поскольку все уровни власти в Российской империи считались легитимными в силу своего подчинения власти Императора, то прочность всей властной вертикали определялась уровнем доверия населения к высшей, царской инстанции власти.

Вернемся к экономической стороне редистрибуций в империях. Как уже отмечалось, имперская логика территориальной экспансии из Центра к периферии воплощается в Больших инфраструктурных проектах хозяйственного освоения территорий. Большие проекты представляют собой обмен наличных ресурсов в настоящем времени на выгоды от развития в будущем. За счет перераспределения ресурсов из периферии в Центр и налогообложения всего населения финансируются приоритетные сегменты хозяйства или лидирующие сектора, обладающие потенциалом долговременного социально-экономического развития.

Для экономики Больших пространств империи ключевое значение имеет эффективная система транспортных коммуникаций, связывающая воедино локальные рынки и ускоряющая экономические обороты. В XIX в. доминантным направлением развития хозяйства Российской империи, изменившим весь его облик, явилось строительство железных дорог. Была создана система транспортных артерий, ставшая драйвером индустриального и социального развития России. Особо отметим значение Великого Сибирского пути – Транссибирской железнодорожной магистрали, соединившей Европейскую часть, Урал, Сибирь и Дальний Восток России. На востоке Транссибирская магистраль обеспечивает выход на сеть железных дорог Северной Кореи, Китая и Монголии, а на западе, через российские порты в европейские страны. Между тем во второй половине XIX в. Сибирь представляла собой отсталую окраину России с немногочисленным населением, слаборазвитой промышленностью и торговлей. Отсутствие современных путей сообщения создавало немалые трудности в развитии экономики региона ввиду его большой территории. Решение о строительстве в Сибири железных дорог открыло возможности для аграрного и промышленного развития. Благодаря трансконтинентальной магистрали за Уралом появилось большое количество новых городов, поселков, предприятий, появились новые промышленные центры.

Интенсивное строительство железных дорог в России дало сильнейший импульс экономическому и социальному преобразованию страны. Сельскохозяйственные регионы получили возможность вывоза продукции, что способствовало повышению товарности хозяйств и росту доходов аграриев. Промышленность получила новые рынки сбыта. Избыточное сельское население стало активнее мигрировать в города, обеспечивая рабочую силу для растущей промышленности. Отсюда следует, что транспортная

инфраструктура это особое экономическое благо, которое обладает не только прямой, но и косвенной экономической эффективностью. Прямая эффективность связана со сроком окупаемости транспортных коммуникаций (затраты–доходы от перевозок). Косвенные – с народнохозяйственной эффективностью, обусловленной эффектом масштаба, ростом цепочек смежных предприятий, диффузией инноваций в другие отрасли, ростом инвестиций, ускорением рыночных оборотов, а также социальными эффектами, например, заселением и культурным освоением новых территорий. При отсутствии в стране незамерзающих морских акваторий синергетические эффекты Больших проектов в области транспортных коммуникаций имели принципиальное значение для континентальной экономики Российской империи.

Большие проекты и перераспределительные конфликты

Неустранимым «теневым спутником» Больших имперских проектов является обострение перераспределительных конфликтов в обществе. Перераспределение ресурсов в приоритетные отраслевые сегменты осуществляется за счет перекачки ресурсов из других отраслей. В итоге возникают дисбалансы в движении материальных и финансовых потоков, одни акторы экономики оказываются в выигрыше, положение других акторов резко ухудшается. Перераспределительный конфликт между бенефициарами и донорами имперских проектов приобретает размах и болезненно переживается обществом. И именно строительство железных дорог в Российской империи во второй половине XIX в. является наглядным примером противоречий между выгодополучателями и донорами Большого проекта.

В качестве источника финансирования строительства дорог государством использовались налоги, многие из которых были введены или повышены в период с конца 1870-х до начала 1890-х гг. Рост налогового бремени на крестьян – основного податного сословия Империи – был таким, что уже в 1903 г. на заседании Государственного Совета С. Ю. Витте был вынужден признать, что «обложение населения прямыми и косвенными налогами достигло крайнего предела своей напряженности… Дальнейшее обременение податных сил явилось бы мерою … едва ли даже вообще допустимою при существующем экономическом положении страны» (*Гилько, 2012, сс. 92–97*). При таком состоянии дел другим важным источником капиталов были правительственные иностранные займы. Современные подсчеты показывают, что в 1893 г. в российской экономике насчитывалось 2,1 млрд руб. иностранных капиталов, 70,6% которых представляли собой государственные железнодорожные займы (*Гилько, 2012, сс. 92–97*). Таким образом, железнодорожное строительство базировалось на централизованном перераспределении бюджетных ресурсов из аграрного сектора в индустриальный за счет роста налогов и на правительственных иностранных займах, т.е. на переложении долга государства на будущие поколения.

Донорами строительства дорог явились аграрии – крестьяне и помещики, а также следующие поколения, которым пришлось бы оплачивать иностранные железнодорожные займы. Кто же оказался бенефициаром железнодорожного проекта России? На строительстве транспортных магистралей наживались огромные, немыслимые для того времени состояния, расцветали коррупция и грюндерство (спекуляции акциями железнодорожных компаний). Вот распространенная схема железнодорожной аферы. Сначала правительство объявляло о конкурсе на строительство железной дороги. Сразу после этого создавалась акционерная компания, состоявшая из российских и иностранных предпринимателей. Далее проводился подкуп высших сановников Империи: или путем включения их в число акционеров, или с помощью крупной взятки. Сановники, в свою очередь, обеспечивали выигрыш конкурса нужной компании (*Лаверычев, 1974*).

Разницу между величиной выданной правительством субсидии и затратами на строительство дороги присваивали новоявленные капиталисты. «Тут весь расчет

предпринимателя, – вспоминал очевидец, – состоял в том, чтобы строить как можно дешевле, сохранив за собой как можно больше денег. Правительство, во всяком случае (*в том числе и при убыточности – авторы*), платило пять процентов с капитала, больше этого трудно было получить даже при хорошем управлении» (*Чичерин, 1934, с. 89*). После выкупа двух третей железных дорог в казну в начале 1880-х гг. ситуация с коррупцией и присвоением бюджетных денег аферистами изменилась к лучшему.

Еще один перераспределительный конфликт был связан с тарифной политикой правительства. Стоимость перевозок аграрной продукции была дифференцированной и исчислялась обратно пропорционально дальности расстояния. Хозяйства Центральной России оказались явно в невыгодном положении. О последствиях такой тарифной политики для товарных хозяйств вспоминал помещик Рязанской губернии: «Весь русский населенный центр оказался, таким образом, отодвинутым от рынков сбыта, а ненаселенные окраины – придвинуты… я в лоск разорялся» (*Колышко, 2009, с. 116*). В результате за счет упадка продуктивных хозяйств Центральных губерний активизировался экономический рост в Сибири, которая превращалась в крупного экспортера аграрной и сырьевой (руды, металлы) продукции.

Имперские редистрибуции в ходе реализации железнодорожного мегапроекта России породили слой капиталистов-миллионеров, богатство которых носило явно выраженный аморальный и паразитический характер. По нелицеприятной оценке князя В. П. Мещерского, данной в 1873 г., «явилась бездна коммерсантов и финансистов, существования которых до сих пор тем более нельзя было подозревать, что они и не думали вовсе подготовляться к такой деятельности, а состояли в разных трущобах при таких делах, которые имеют столь же общего с коммерцией, как и таскание платков из чужих карманов» (*Карпи, 2012, с. 111*). Не забудем и о том, что за счет коррупции капитально обогатился ряд высших чиновников Империи. С другой стороны, тяжесть налогового бремени и тарифных дисбалансов легла на крестьян, помещиков и предпринимателей, в основном, из Центральной России.

В социальном плане имевшее место разделение доноров и бенефициаров строительства транспортных артерий не выдерживает критики, а в плане этическом вызывает осуждение и неприятие. Все это, безусловно, так. Но невозможно оспорить тот факт, что – по истечении ряда лет – выгоды от пользования железными дорогами получало уже все общество, все его слои и сословия. И сегодня, когда мы ездим по железной дороге, мы пользуемся результатами имперских редистрибуций второй половины XIX – начала XX вв., создавших основу железнодорожной сети России. Таким образом, редистрибуции как обмен наличных ресурсов в настоящем времени на выгоды от развития в будущем путем осуществления Больших инфраструктурных проектов сопровождаются перераспределительными конфликтами между донорами и бенефициарами, что требует усилий по гармонизации социальных противоречий. В краткосрочном периоде времени выгодополучателями оказываются властные элиты и связанные с ними экономические акторы, в долговременном – все общество, взятое в единстве настоящих и будущих поколений.

Заключение

Теперь, когда мы выяснили социальную, а не только экономическую логику обменов в хозяйственной жизни Российской империи XIX в., мы можем заключить, что человек далеко не экономическое животное. Рациональный эгоизм экономического мейнстрима редко руководит нашими мотивами. Человек склонен к взаимному доверию и сотрудничеству с другими людьми, к обеспечению стабильности своего будущего с помощью растянутых во времени трансакций и дарообменов. Необходимость реализации долговременных целей путем имперских Больших проектов исследована авторами в символическом контексте поддержания легитимности власти и в экономическом аспекте.

Он связан с необходимостью иерархии власти для организации централизованного перераспределения ресурсов в пользу доминантных сегментов долговременного хозяйственного развития. По выражению Ф. Фернандо-Араместо, «человек, заботящийся о выгоде исходя из известных данных о получаемой отдаче на затраченные усилия, никогда бы не сделал бы выбор в пользу систем, на которые опирались в долинах Евфрата, Нила, Инда и Желтой реки» (*Фернандо-Араместо, 2009, с. 260*). Обмен наличных ресурсов в настоящем на будущие выгоды в России XIX в. наиболее наглядно представлен в осуществлении железнодорожного мегапроекта Империи, анализ которого во всей полноте положительных и отрицательных сторон попытались дать авторы.

Рассмотренные в статье виды обменов, присущие российской жизни XIX в., определили способы интеграции разнообразных логик поведения экономических акторов. Именно в ракурсе интеграции разнородных социально-экономических пространств и хозяйственных укладов Российской империи раскрыто содержание денежных обменов, реципрокций и редистрибуций. Можно предположить, что наступившая в конце XIX в. эпоха тотальной унификации общественных институтов под влиянием сначала капиталистической, а потом советской индустриализации подорвала принцип институционального разнообразия российской хозяйственной эволюции. Вероятно, это оказалось одной из причин гибели Российской империи. Тем не менее, уникальный отечественный опыт сосуществования рыночных и нерыночных логик поведения в неоднородном хозяйственном пространстве может быть востребован современностью. Особый позитивный и конструктивный смысл приобретает сегодня дарообмен, поскольку его специфика соотносима с постиндустриальной экономикой знаний. Такие рукотворные отношения в информационно-сетевом хозяйстве, как творческие дарообмены, неэквивалентные обмены по принципу отложенной взаимности, символические обмены и долговременные коммуникации, очевидно, образуют контур новой экономической модели XXI в.

ЛИТЕРАТУРА

Аксаков К. С. – Хомякову А. С. (1998) // *Хомяковский сборник*. Т. 1. Томск: Изд-во Водолей. 352 с.

Арриги Дж. (2010). Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени. М.: Изд-кий дом «Территория будущего». 472 с.

Астырев Н. М. (1886). В волостных писарях: Очерки крестьянского самоуправления. М.: Тип. В. В. Исленьева. 396 с.

Бродель Ф. (1977). История и общественные науки. Историческая длительность [1958] // И. С. Кон (ред.). Философия и методология истории. Сборник переводов. М.: Прогресс. 366 с.

Гилько М. А. (2012). Транссибирская магистраль: для кого и за чей счет // «Общественные науки в современном мире: социология, политология, философия и история»: материалы международной заочной научно-практической конференции. (23 апреля 2012 г.) Новосибирск: Изд. «Сибирская ассоциация консультантов». 170 с.

Даль В. И. (2000). Пословицы русского народа. М.: Изд-во «Эксмо-Пресс». 608 с.

Дубянский А. Н. (2014). Краткий очерк истории русских ассигнаций // Экономика и математические методы. Т. 50. № 3, сс. 55–72.

Карпи Г. (2012). Достоевский – экономист. Очерки по социологии литературы. Изд., 2-е исп. М.: Изд-во «Фаланстер». 224 с.

Колышко И. И. (2009). Великий распад. СПб.: Изд-во «Нестор-История». 464 с.

Лаверычев В. Я. (1974). Крупная буржуазия в пореформенной России (1861–1900). М.: Мысль. 281 с.

Лахман Р. (2016). Что такое историческая социология? М.: Издательский дом «Дело» РАНХ и ГС. 240 с.

Ленин В. И. (1962). Полное собрание сочинений. Изд. 5-е. М.: Госполитиздат. Т. 27: Империализм как высшая стадия капитализма, с. 299–426.

Любавский М. К. (2002). Русская история 17–18 вв.: Учебное пособие. СПб.: Изд-во Лань. 576 с.

Малышев И. А., Таранков В. И. и *Смиренный И. Н.* (1991). Бумажные денежные знаки России и СССР / Под ред. В. И. Таранкова. М.: Финансы и статистика, 496 с.

Мюнклер Г. (2015). Империи. Логика господства над миром: от Древнего Рима до США. М.: Кучково поле, 400 с.

Поланьи К. (2010). Экономика как институционально оформленный процесс // Избранные работы. М.: Изд-кий дом «Территория будущего», 210 с.

Правилова Е. А. (2006). Финансы империи: Деньги и власть в политике России на национальных окраинах. 1801–1917. М.: Новое издательство, 456 с.

Расков Д. Е. (2008). Денежная реформа Алексея Михайловича и проблема доверия // *Вестник Санкт-Петербургского университета Серия 5. Экономика,* № 3, сс. 69–80.

Саллинз М. (1999). Экономика каменного века. М.: ОГИ. 296 с.

Фернандо-Араместо Ф. (2009). Цивилизации. М.: АСТ МОСКВА. 768 с.

Фалькнер С. А. (1919). Бумажные деньги французской революции (1789–1797). М.: Издание редакционно-издательского отдела ВСНХ. 328 с.

Ханнеман Р., Коллинз Р. и *Мордт Г.* (2015). Как моделирование компактной теории может воспроизвести запутанные пути истории. Коллинз Р. Макроистория: Очерки социологии большой длительности. М.: УРСС: ЛЕНАНД. 504 с.

Чичерин Б. Н. (1934). Воспоминания. Земство и Московская дума. М.: Изд-во «Север». 357 с.

Clark G. (1936). The Balance sheets of imperialism: Facts and Figures on Colonies New York.

Davis L. E. and *Huttenback R. A.* (1988). Mammon and pursuit of Empire: The economics of British imperialism. Cambridge. N.Y.: Cambridge University Press, 408 p.

Go J. (2011). Patterns of Empire: The British and American Empire, 1688 to the Present. New York: Cambridge University Press, 286 p.

Kennedy P. (1989). The rise and fall of the great powers: Economic change and military conflict from 1500 to 2000. N.Y.: Vintage Books, 677 p.

Mulgan J. (2007). Good and Bad Power: The Ideals and Betrayals of Government / 2-nd edn. L.: Penguin UC, 384 p.

Schumpeter J. (1991). The Economics and Sociology of Capitalism / Ed by R. Swedberg. Princeton, pp.141–219.

Steinmetz G. (2008). The Colonial State as a Social Field American Sociological Review, pp. 589–612.

Ulianova G. (2009). Female Entrepreneurs in Nineteenth-Century Russia» / London: Pickering & Chatto Publishers, 254 p.

Wortman M. (1975). Government Revenue and Economic Trends in Central America 1787–1819 // *The Hispanic American Historical Review*, 55(2), 251–286.

REFERENCE

Aksakov, K. S. – A. S. Khomiakov (1998). Khomyakovskiy collection, vol. 1. Tomsk: Izd-vo Vodoley. 352 p.

Arrighi, G. (2010). The long twentieth century: money, power and the origins of our times. London: Verso. 472 p.

Astyrev, N. M. (1886). In the parish scribes: Essays on peasant self-government. M: tip. V. V. Islen'eva. 396 p.

Braudel, F. (1977). History and social Sciences. Historical duration [1958]. I. S. Kon (ed.). Philosophy and methodology of history. A collection of translations. M.: Progress. 366 p.

Chicherin, B. N. (1934). Memories. The district Council and the Moscow Duma. M.: Izd-vo «Sever». 357 p.

Clark, G. (1936). The Balance sheets of imperialism: Facts and Figures on Colonies New York.

Davis, L. E. and *Huttenback, R. A.* (1988). Mammon and pursuit of Empire: The economics of British imperialism. Cambridge. N.Y.: Cambridge University Press, 408 p.

Dal, V. I. (2000). The Proverbs of the Russian people. M.: Izd-vo Eksmo-Press. 608 p.

Dubyanskiy, A. N. (2014). A Short history of Russian banknotes. *Economics and mathematical methods*, 50(3), 55–72.

Carpi, G. (2012). Dostoevsky – the economist. Essays on the sociology of literature. Ed., 2-nd corrected. M.: Izd-vo «Phalanstery». 224 p.

Fernando, Armesto F. (2009). Civilization. M.: AST: AST MOSCOW. 768 p.

Falkner, S. A. (1919). Paper money of the French revolution (1789–1797). M.: Izdanie redaktsionno-izdatel'skogo otdela VSNKh. 328 p.

Hanneman, R., Collins, R. and *Mordt, G.* (1995). As the design of a compact theory can reproduce the intricate path of history. Collins, R. (2015). Macrohistory: Essays in sociology of the long duration. M.: URSS: LENAND. 504 p.

Hilico, M. A. (2012). The TRANS-Siberian railway: for whom and at whose expense. "Social Sciences in the modern world: sociology, political science, philosophy and history": materials of international correspondence scientific-practical conference. (23 April 2012). Novosibirsk: Izd. "Siberian Association of consultants". 170 p.

Go, J. (2011). Patterns of Empire: The British and American Empire, 1688 to the Present. New York: Cambridge University Press, 286 p.

Kennedy, P. (1989). The rise and fall of the great powers: Economic change and military conflict from 1500 to 2000. N.Y.: Vintage Books, 677 p.

Kolyshko, I. I. (2009). The Great collapse. SPb.: Izd-vo "Nestor-History". 464.

Laverichev, V. J. (1974). The Big bourgeoisie in post-reform Russia (1861–1900). M.: Mysl'. 281 p.

Lachman, R. (2016). What is historical sociology? M.: Izdatel'skiy dom "Delo" RANH and HS. 240 p.

Lenin, V. I. (1962). Complete works. Ed. 5-E. M.: Gospolitizdat. T. 27: Imperialism, the Highest stage of Capitalism, pp. 299–426.

Liubavskii, M. K. (2002). Russian history the 17th–18th century: a Training manual. SPb.: Izd-vo "Lan'". 576 p.

Malyshev, I. A., Tarankov V. I. and *Humble I. N.* (1991). Paper money of Russia and the USSR / Under the editorship of V. I. Tarankov. M.: Finances and Statistics, 496 p.

Mulgan, J. (2007). Good and Bad Power: The Ideals and Betrayals of Government / 2-nd edn. L.: Penguin UC, 384 p.

Müncler, H. (2015). Empire. The logic of domination over the world: from Ancient Rome to the United States. M.: Kuchkovo pole, 400 p.

Polanyi's, K. (2010). The Economy as an Institutionalized Process. K. Polanyi's Selected works. M.: Izdatel'skiy dom «Territoriya budushchego». 210 c.

Pravilova, E. A. (2006). The finances of Empire: Money and power in the policy of Russia on national suburbs. 1801–1917 it is. M.: Novoe izdatel'stvo, 456 p.

Raskov, D. E. (2008). Monetary reform of Alexey Mikhailovich and the credibility problem. *Vestnik St. Petersburg University Series 5. Economy*, 3, 69–80.

Sullins, M. (1999). The Economy of the stone age. M: OGI. 296 p.

Schumpeter, J. (1991). The Economics and Sociology of Capitalism / Ed. by R. Swedberg. Princeton, pp. 141–219.

Steinmetz, G. (2008). The Colonial State as a Social Field American Sociological Review, pp. 589–612.

Ulianova, G. (2009). Female Entrepreneurs in Nineteenth-Century Russia». London: Pickering & Chatto Publishers, 254 p.

Wortman, M. (1975). Government Revenue and Economic Trends in Central America 1787–1819. *The Hispanic American Historical Review*, 55(2), 251–286.

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2076-6297.2017.9.3.147-163*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРИ СЛИЯНИИ ВУЗОВ[1]

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

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

МАСКАЕВ АРТЁМ ИЛЬИЧ,

аспирант, младший научный сотрудник,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: maskaev@sfedu.ru;

САВКО ПАВЕЛ ОЛЕГОВИЧ,

аспирант, младший научный сотрудник,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: savko@sfedu.ru

Реформы в сфере высшего образования являются ответом на вызовы времени: развитие технологий, оптимизацию государственных расходов, массовизацию и коммерциализацию университетского образования. В основе проводимых реформ лежат идеи неолиберализма, которые получили практическое отражение в методах регулирования в рамках нового менеджмента в сфере общественного сектора. Институциональные и организационные изменения в сфере образования исследуются в рамках неоинституционализма и оригинальной институциональной экономической теории. Данная работа больше опирается на подходы оригинального институционализма, что выражается в особом внимании к институциональному контексту реформ: действующим правилам, социальным ценностям, корпоративной культуре, а также организационным особенностям преобразований. За последние несколько десятилетий система высшего образования во многих западных странах была и остается предметом реформ. Изменения затрагивают не только соотношение государственных и частных расходов на высшее образование и форм финансирования университетов, но и вопросы о границах академических свобод, ценности высшего образования и его роли в современном обществе. Российское высшее образование движется в одном направлении с общемировыми трендами: встраивание в глобальный рынок образовательных услуг и переосмысление роли университета как бизнес-организации. Возникает парадокс: функционирование университета в рамках концепции нового менеджмента в сфере общественного сектора подразумевает работу в рыночных или квазирыночных условиях, что должно сопровождаться децентрализацией управленческих иерархий и увеличением автономии вузов, в то же время отмечается сокращение академических свобод и ужесточение контроля за деятельностью университета через систему целевых показателей.

Ключевые слова: *образовательные реформы, сфера образования и науки, организационные изменения, институциональные изменения, слияние вузов.*

[1] Работа выполнена в рамках государственного задания Минобрнауки России № 26.6124.2017/8.9 «Идентификация институтов и организационных механизмов слияния вузов в контексте социально-экономического развития региона».

© Вольчик В. В., Маскаев А. И., Савко П. О., 2017

THE MERGING OF THE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS: INSTITUTIONAL AND ORGANIZATIONAL CHANGE

VYACHESLAV V. VOLCHIK,

Professor, Department "Economic Theory", Southern Federal University, Rostov-on-Don, e-mail: volchik@sfedu.ru;

ARTYOM I. MASKAEV,

Junior researcher, Southern Federal University, Rostov-on-Don, e-mail: maskaev@sfedu.ru;

PAVEL O. SAVKO,

Junior researcher, Southern Federal University, Rostov-on-Don, e-mail: savko@sfedu.ru

Higher education reforms in Russia had been initiated in response to the challenge of time, such as new technologies development, optimization of government expenditures, commercialization of higher education and its "mass" character. Currently implemented reforms rely upon the ideas of neo-liberal thinking, which is operationalized in the methods of regulation within the New Public Management approach. Institutional and organizational change in the higher education are the subject of research in Neo-institutional economics and Original Institutional economics. This paper deals primarily with the Original Institutionalist approach, with its focus on the institutional context of reforms: embedded working rules and social values, corporate culture and organizational specificities. For the recent decades, many Western countries have implemented, and are implementing nowadays, higher education reforms. Related change not only affects proportions of public and private expenditures on higher education, universities' funding sources, but issues of academic freedom, social value of higher education and its role in the modern society as well. In terms of direction, higher education in Russia is convergent with the world-wide trends: integration into the global market of educational services and rethinking the role of the university as a business organization. However the paradox occurs that performance of the university under the ideas of New Public Management implies market or quasi-market environment. This environment should be much about decentralization of administrative hierarchies and growing autonomy of the universities. But in reality these processes are much about reduced academic freedom and tightened control over the universities' performance through a system of the objectives and targets.

Keywords: *higher education reforms; science and education; organizational change; institutional change; merger of higher education institutions.*

JEL: *B52, I21, I28.*

1. Постановка проблемы

За последние 50 лет высшее образование претерпело значительную трансформацию во всем мире. Данная тенденция обусловлена вызовами времени и существенными технологическими и институциональными изменениями, которые послужили толчком для значительного увеличения количества студентов и университетов во всем мире. Однако в каждой отдельно взятой стране эти процессы связаны со специфическими историческими, институциональными и организационными особенности развития и функционирования университетов и всей сферы образования и науки.

Реформирование сферы образование во всем мире имеет общие особенности, которые характерны, в частности, для российской сферы образования: использование неолиберальных схем и риторики при разработке реформ; внедрение механизмов управления, основанных на принципах нового менеджмента в общественном секторе (New Public Management), слияния организаций высшего образования, интернационализация образования, политика, направленная на оптимизацию государственных расходов и привлечение частных средств; ориентация на глобальные рейтинги при оценке результативности университетов и национальной системы высшего образования, формирование новых институтов, осуществляющих экспертные функции.

В рамках настоящей работы мы последовательно рассматриваем, как мировой опыт проведение реформ в сфере образования соотносится (имплементируется) с практикой российских преобразований и, в частности, какие институциональные и организационные механизмы возникают и функционируют в процессе объедения вузов.

2. Теоретическая рамка исследования институциональных и организационных изменений

В рамках современной экономической теории проблема институциональных и организационных изменений наиболее широко исследуется в рамках Новой институциональной экономической теории (NIE) а также в рамках оригинального институционализма (OIE). И хотя подходы к природе институтов и организаций в данных научных направлениях различаются (*Hodgson, 2006*), важно, что в обоих подходах акцентируется необходимость исследования организационных изменений в контексте конкретной институциональной структуры, корпоративной культуры, правового регулирования, форм управления контрактными отношениями и т.д.

Символично, что основное объединение неоинституционалистов «Международное общество новой институциональной экономики» («International Society for New Institutional Economics») в 2016 г. сменило название на «Общество институциональной и организационной экономики» («Society of Institutional and Organizational Economics»). Изменение название характеризует расширение исследовательской повестки неоинституционализма. Это прежде всего относится к исследованиям, выходящим за рамки индивидуальных взаимодействий в частном секторе. Более широкий взгляд на актуальные вопросы институциональной и организационной экономики позволит лучше использовать преимущества междисциплинарных подходов в направлениях исследований, включающих государственные органы, общественный сектор и международные организации (*Richter, 2016*).

Традиционный трансакционный анализ, который обычно применяется для объяснения поведения фирм, не совсем подходит в плане исследований реорганизации и объединения вузов. Формирование новых иерархических структур как способа экономии на трансакционных издержках (*Коуз, 2007*) ставит перед исследователями вопросы поиска оптимальных контрактов (институциональных соглашений) в контексте альтернативных форм экономической координации (governance): рынка, гибрида и иерархии, а также государственных организаций (public bureau) (*Williamson, 2005*).

Однако сфера высшего образования является не просто совокупностью организаций, производящих общественные, смешанные и частные образовательные блага, поэтому при проведении исследований необходимо принимать во внимание специфические институты и социальные ценности, которые во многом определяют специфику ее развития. В этом контексте для исследования институциональных и организационных изменений более релевантным является подход оригинального институционализма, учитывающий влияние социальных ценностей, политики и идеологии (*Elsner, 2012*). Изменения в сфере высшего образования в рамках данной работы рассматриваются в широком контексте трансформации институциональной структуры (*Вольчик и Кривошеева-Медянцева, 2015*).

Организационные изменения хоть и целенаправленно планируются, но не могут рассматриваться исключительно через призму соответствия планируемым и достигнутым показателям. В ходе организационных изменений возникают эффекты, связанные с адаптацией агентов, что характерно для сложных систем, а организационные изменения необходимо рассматривать с учетом проблемы сложности (*Valentinov, 2015*).

Необходимо отметить, что избыточная коммерциализация деятельности университетов, например, в рамках концепции предпринимательского университета (*Clark, 1998*), может приводить к негативным последствиям, когда стремление к дополнительным доходам (в рамках денежной культуры) будет препятствовать реализации и репликации инструментарных ценностей, которые присущи высшему образованию (*Valentinov, 2011*). Коммерциализация знаний в контексте формирования предпринимательских университетов сильно зависит от институциональной структуры, которая формирует ограничения и стимулы, и от конкретных внутренних особенностей каждой организации: «… прежде чем рассуждать о капитализации знания, мы должны принять во внимание микроструктуру мотиваций, норм, потенциала и ресурсов конкретного ученого, участвующего в «производстве инноваций», рассмотреть, например, проблемы сложности и комплексного характера информации, которой владеет ученый, когнитивный горизонт и этические нормы, принятые в данном сообществе исследователей» (*Головко* и *Дегтярева, 2014, с. 51*).

В рамках оригинального институционализма процессы изменений рассматриваются через призму формирования новых действующих норм (working rules), которые играют ключевую роль для объяснения экономических взаимодействий при осуществлении трех видов трансакций: торга, управления и нормирования (рационирования) (*Коммонс, 2012*). Согласно Дж. Коммонсу, «характеристикой всех действующих норм является то, что они действительно регулируют те аспекты человеческого поведения, которые могут получать имена прав и свобод. Действующие нормы (правила) просто сообщают, что индивиды должны или не должны делать, что им позволено делать, а также что они могут или не могут делать, если властные органы, разрешающие споры, употребляют коллективную власть сообщества в отношении указанных индивидов» (*Коммонс, 2011, с. 156*). В условиях реформирования сферы образования институциональные инновации также могут рассматриваться как действующие нормы, например, эффективные контракты и рейтинги.

Ориентация на достижение цели повышения эффективности организаций высшего образования на практике выливается в требование выполнения целевых показателей развития, определяемых дискреционным образом чаще всего без широкого обсуждения в научном и образовательном сообществе. Формализация и меняющиеся ключевые показатели развития неизбежно формируют сильные экономические стимулы, которые изменяют устоявшиеся поведенческие паттерны, что может не всегда приводить к удовлетворительным результатам: «…услуги образования – это доверительные блага, производство которых с точки зрения эффективности и качества целесообразно организовывать так, чтобы сильные экономические стимулы не искажали поведения

производителей этих услуг, не генерировали работу на показатель» (*Тамбовцев, 2015b, с. 67*).

Погоня за эффективными результатами предполагает организационные изменения, а также изменения внутренних правил, рутин и поведенческих паттернов. При этом надо учитывать, что некоторые результаты могут быть побочными следствиями, прямо не связанными с проводимыми реформами (*Хедлунд, 2016*). Очень важным моментом здесь также является фактор институциональной инерции, который присущ сфере образования (*Вольчик, 2012*).

Формирование рынка образовательных услуг не означает, что университеты как организации должны трансформироваться в аналог предприятий, ориентированных на прибыль. Долгосрочные последствия институциональных реформ зависят от формирования институциональной структуры, которая будет способствовать снижению средних трансакционых издержек и увеличению количества трансакций, однако необходимо учитывать специфический характер трансакций в сфере образования.

Занятость педагогических и научных работников связана со специфическими инвестициями в человеческий капитал. Важными особенностями мотивации преподавателей к труду являются потребности творческой самореализации и научного поиска. Именно на неформальных институтах основываются механизмы самоорганизации внутри образовательных организаций и научного сообщества. Высокая стоимость специфических инвестиций в свой человечий капитал для преподавателей также связана с негибкостью рынка труда профессуры. Неслучайно в мировой практике существует институт пожизненного найма для профессоров (tenure) (*Макферсон* и *Шапиро, 2011*). Институт пожизненного найма в российских условиях пока не прижился, хотя существуют отдельные примеры заключения таких контрактов, но их можно рассматривать как исключения из общего правила прекариатизации профессорско-преподавательского состава. Однако необходимо заметить, что процесс превращения преподавателей в прекариат характерен не только для современной российской сферы образования: примеры прекариатизации можно найти в системах науки и образования многих стран (*Стэндинг, 2014*; *Peacock, 2016*).

3. Мировой опыт реформирования в сфере высшего образования: основные концепты, меры регулирования и институты

Продолжающийся на протяжении 25 лет процесс реформирования системы высшего образования в России тесно связан с изменениями происходящими за рубежом. За последние несколько десятилетий система высшего образования во многих западных странах была предметом реформ (*Loomis* and *Rodriguez, 2009*; *Tahar* and *Boutellier, 2013*; *Holmberg* and *Hallonsten, 2015*). Изменения происходящие в России представляют собой отражение мировых тенденций, но с определенной национальной спецификой, на которой мы остановимся подробнее в следующем разделе.

Можно выделить следующие основные мировые тенденции:

1) Переход на Болонский процесс;
2) Глобализация образования;
3) «Франчайзинг» образования;
4) Введение принципа целевых показателей;
5) Слияние и поглощение;
6) Изменение способа финансирования.

Франчайзинг, введение принципа целевых показателей, слияния и поглощения, изменение способа финансирования можно объединить в более масштабную тенденцию, в основе которой лежит изменение отношения к университету как к организации из сферы бизнеса, что влечет за собой изменение управленческих практик. Происходящие изменения описываются концепцией *нового менеджмента в сфере общественного*

сектора (*New public management* – NPM), разработанной в 80-е гг. XX в. (*Tahar* and *Boutellier, 2013*). Провозглашаемой целью NPM было сокращение государственных расходов, снижение издержек управления и создание альтернативной, квази-рыночной формы экономической координации (*Hood, 1991*). Переход на Болонский процесс лишь частный случай общего процесса глобализации, в том числе и в образовании.

Глобализация совместно с современными технологиями произвели революцию в организации рабочего процесса, производстве благ и услуг. Не осталось сообществ и сфер деятельности не затронутых глобализацией. Формирования глобального общего рынка и устранение барьеров на передвижение между странами не могло не оказать воздействия на высшее образование. Начиная с 80-х гг. XX в. наблюдается изменение масштаба высшего образования почти во всех развитых странах. Увеличивающаяся мобильность студентов, закрепление роли английского языка в качестве *lingua franca* привели к усилению ориентации на глобальный образовательный рынок в попытках привлечения иностранных студентов. Данные изменения происходят наряду с одновременным внедрением схожих организационных и финансовых инструментов, расходящихся с национальными традициями, а в некоторых случаях обозначивших и отказ от них.

Рис. 1. *Мировые тенденции в сфере высшего образования*
Источник: *составлено авторами на основе анализа научной литературы*

Высшее образование по всему миру движется от национальных рынков к интегрированному транснациональному рынку. Одним из способов усиления позиции университета на транснациональном и виртуальном (в последнее время активно расширяющимся) рынках происходит через использование принципа франчайзинга. В образовании франчайзинг – отражение бизнес-подхода к высшему образованию, когда головная структура создает новые филиалы или включает в свой состав существующие местные образовательные учреждения, которые заимствуют название головного университета. В дальнейшем местные менеджеры должны использовать бизнес-модель «издержки-прибыль» для увеличения прибыли и рыночной доли, путем расширения числа студентов и оптимизации расходов (более широкое использование преподавателей на неполную ставку или по краткосрочному контракту (*adjunct and contingent professors*); повышения платы за обучение и перенос расходов на обучение на студентов; увеличения размеров классов; сокращения контактов с преподавателями; общей де-профессионализации профессора и т.д.) (*Ansel, 2008*).

Этическим обоснованием данной модели служит идея об увеличении социальной справедливости через доступ к качественному высшему образованию, предоставляемого известным университетом, через возможность обучения у именитых профессоров, доступ к методическим разработкам и исследовательским базам.

Можно выделить несколько моделей франчайзинга в образовании, которые зачастую переплетаются и могут использоваться совместно:

- Программы «двойных степеней» с иностранными университетами;
- Модель сетевого магазина («модель старбакса») – основная идея заключается в создании широкой сети филиалов с максимальным охватом;
- «Покупка» факультетов или кампусов. Данная модель применяется ближневосточными монархиями для создания национальной образовательной системы – западные университеты открывают свои филиалы, спонсируемые местными правительствами.
- Виртуальный кампус – модель объединения физического окружения и онлайн-курсов.

Франчайзинг в образовании, как уже отмечалось ранее, служит примером сразу двух макротенденций: глобализации и изменения подхода к управлению и финансированию образования. Эти изменения описывает концепция нового менеджмента в общественном секторе (*Tahar* and *Boutellier, 2013*). Данная концепция объединяет несколько мегатрендов административной политики: снижение государственных расходов на общественный сектор и персонал; приватизацию или квази-приватизацию ключевых общественных институтов; информатизацию и автоматизацию распределения предоставляемых общественных услуг; господство международных управленческих практик и повестки дня вместо национального опыта (*Hood, 1991*).

С точки зрения теории сложности основной недостаток NPM заключается в том, что акторы выполняя поставленные показатели, адаптируются к ним, снижая общее качество предоставляемых населению услуг. Применительно к образованию одним из таких требований часто выступает усиление позиции в международных рейтингах университетов. Адаптируясь к показателям, используемым в рейтинге, искажается реальное состояние и потребности национальной науки и образования, вынуждая направлять ресурсы на достижение показателей, улучшающих рейтинг университета. Кроме того, в этих рейтингах непропорционально большой вес приписывается «большой науке», что ставит в невыгодные позиции университеты не специализирующиеся на крупных исследованиях. Итоговое ранжирование скорее говорит об уровне расходов на научно-исследовательские проекты в различных университетах, и эти показатели используются для решения более сложных проблем, связанных с определением того, действительно ли один университет в том или ином значимом смысле «лучше» какого-то другого (*Коллини, 2016*).

Подход, применяемый в NPM, часто критикуется, так как он переносит методы управления разработанные для бизнеса в сферы для этого не совсем подготовленные, такие как наука и образование (*Tahar* and *Boutellier, 2013*; *Ferlie, Musselin, and Andresani, 2008*; *Schubert, 2009*). В соответствии с NPM правительству следует сосредоточиться на определении глобальных качественных и количественных целей для исследовательской и преподавательской деятельности и предоставить общее финансирование. Университет приобретает оперативную автономию и возможность действовать в соответствие с собственной стратегией для достижения поставленных целей. Степень, в которой заданные цели были достигнуты, будет оценена, и результаты будут использоваться для принятия решений о распределении ресурсов (*Braun, 2001*). Эти меры приводят к усилению конкуренции как за финансирование, так и за студентов. Следовательно, успешные стратегический анализ и стратегический выбор могут стать ключевыми возможностями для университетов.

Это контрастирует со «старой» ситуацией, когда правительства с их постатейным финансированием были более активно вовлечены в работу университетов (*Schubert* and *Guoliang Yang, 2016*), и где университеты не совершали действий как полноценные субъекты, а характеризовались как слабосвязанные системы без какой-либо общей

стратегии. Согласно старой парадигме, существовало две параллельных организации: научная (управляемая учеными в виду двусмысленности и сложности исследовательской деятельности) и административная (устроенная по бюрократическим принципам и подчиненная научной) (*Tahar* and *Boutellier, 2013*). Таким образом, NPM направлен, прежде всего, на увеличение господства административной системы над научной.

В общей сложности 55 вузов Великобритании, которые существовали в 1994/95 г. (30 процентов от общего числа), участвовали в слияниях к 2009/10 г. В основном в форме поглощения небольших, специализированных, колледжей или школ более крупными университетами. Второй наиболее распространенный институционального слияния связан с поглощением медицинской школы или колледжа университетом. Параллельно с этим проходил процесс смены названий университетов. Слияния – как в сфере высшего образования, так и в бизнесе – отражают либо убеждение в том, что объединенная организация будет сильнее и эффективнее, чем два предыдущих учреждения, либо признание того, что одна из организаций, как правило, младшая, больше не может продолжать успешно функционировать. Хотя в некоторых из упомянутых случаев это было причиной, в других случаях слияние было скорее политическим решением, убирающим местный институциональный ландшафт, полагаясь на убеждение, что меньшее количество более крупных единиц лучше администрируется (*Tight, 2013*).

В NPM существует три способа финансирования:

1) Финансирование на основе показателей (*Indicator-based funding*), которое использует предопределенные, главным образом количественные показатели (ввод и / или выпуск) и формулы для определения распределения ресурсов.

2) Глобальное бюджетирование (*Global budgeting*), в котором используются показатели эффективности и качественные отчеты, позволяющие вести переговоры по целевым соглашениям и поддерживать решения о выделении специальных ресурсов. Организация самостоятельно определяет, на что потратить полученное финансирование.

3) Проектное финансирование (*Project funding*), основанное на экспертной оценке, приводящей к качественному суждению о проектах. Проекты находятся в конкуренции за средства. Только лучшие проекты финансируются. Проектное финансирование чаще выступает как вспомогательный способ финансирования.

Таким образом, в высшем образовании финансирование – ключевой способ управления. Согласно статистике Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) системы высшего образования различных государств можно разделить на три ключевых типа: частично частная, массовая государственная и элитарная (*Ansel, 2008*). Многие государства поддерживают систему элитарного образования из-за институциональных барьеров для изменений. В случае, когда образовательная система завершает трансформацию, остается выбор, какой тип финансирования будет превалировать – частный или государственный. В среднем по странам ОЭСР расходы на высшее образование на 70% государственные и на 30% частные (*OECD, 2017, p. 193*).

В постсоциалистических странах, начиная с 90-х гг., происходил переход от Наполеоновской и советской модели с разделением на университеты и исследовательские институты к университетам «Гумбольтского» типа (*Dobbins* and *Leišyte, 2014*; *Nebojša, 2015*). Это происходило прежде всего по политическим мотивам: в Литве после обретения независимости в 1990 г. система высшего образования колебалась между координацией со стороны академических элит и спорадическим вмешательством государства. Основным легиматизирующим реформы поводом был уход от советской системы центрального планирования и бюджетирования к «прогрессивной западной модели» финансирования образования. Интересен пример Болгарии, которая испытала взрывной рост высшего образования (увеличение числа университетов с 5 до 40 в начале 90-х) и в 1995 г. была вынуждена вернуться к государственному регулированию, так как академическая среда, прикрываясь либеральными рассуждениями, уходила от

внешнего регулирования и осуществляла рентоориентированное поведение (*Dobbins* and *Leišyte, 2014*).

Позитивный пример институциональных изменений в сфере высшего образования демонстрирует Швеция. После Второй мировой войны потребность в массовом высшем образовании и академических исследований привела к структурной диверсификации национальной системы высшего образования: возникла система разделения труда между классическими старыми университетами и местными, более низкого уровня, образовательными учреждениями высшего образования.

В результате реформы в 1993 г. были предприняты усилия по децентрализации процесса принятия решений и увеличения институциональной автономии, основанных на управленческом и экономическом стимулировании – произошел переход к глобальному бюджетированию и проектному финансированию. Колледжи, не являющиеся университетами, стремились к развитию в полноразмерные университеты через эмуляцию практик существующих академических организаций. Некоторые достигли университетского статуса и возможности присваивать степени, во-первых, за счет сторонних грантов, а затем государственных исследовательских фондов (был создан фонд стратегических исследований Knowledge Foundation (KK-stiftelsen), целью которого было поддержать исследовательскую деятельность в неуниверситетских колледжах и укрепить их связь с промышленностью) (*Holmberg* and *Hallonsten, 2015*).

NPM представляет собой мощный инструмент для повышения эффективности системы государственного управления, но может находить только ограниченное применение в науке. NPM хороший инструмент там, где существуют сильные функциональные связи (зависимости) и где технологии определены. Наложение этих неакадемических моделей на университеты создает большую напряженность между научной работой и административной организацией (*Tahar* and *Boutellier, 2013*).

4. Объединение вузов: российский опыт реформ

Наряду с зарубежными университетами, процессы объединения и реорганизации распространились на российские вузы с последующими организационными и институциональными изменениями. Специфические черты и современные тенденции проведения реформ в сфере высшего образования широко обсуждаются в российском научном сообществе. Одним из механизмов оптимизации сферы российского высшего образования является вертикальная и горизонтальная интеграция через реорганизацию вузов в различных формах. Укрупненные в результате таких преобразований вузы за счет синергетического эффекта приобретают новые преимущества от масштаба (*Балкизова, 2017*). Инициативы проводимых реформ в сфере высшего образования выдвигаются на федеральном и на региональном уровнях. Региональное законотворчество в сфере интеграции науки и образования наряду с воспроизводством соответствующих федеральных норм отражает правовые инициативы регионов и субъектов РФ (*Шерешева, 2017*).

Проблема заключается в том, что они носят фрагментарный характер и демонстрируют отсутствие единого комплексного подхода к решению ключевых проблем создания правовых механизмов интеграции науки и образования. Несмотря на добровольно-рекомендательный характер предложений о слиянии университетов, большинство из них косвенно продвигаются органами государственной власти (*Жуков, 2016*). Принципиальной особенностью создаваемых научно-образовательных центров, которые можно сравнить с холдинговыми формами в бизнесе, является сочетание его федерального уровня и отраслевой направленности, которое достигается путем максимального сближения производственных и образовательных целей и эффективного использования кадрового и научно-технического потенциала базового региона.

Анализируя историю объединения российских вузов, можно указать следующие ключевые факторы, общие для полной и частичной интеграции:

1. Низкие показатели качества российского высшего образование в контексте международных рейтингов университетов. Только 24 отечественных вуза вошли в 1000 лучших заведений[2].

2. Отставание программ специальностей вузов от потребностей регионального рынка труда. Открытие новых кафедр и новых бакалаврских академических и прикладных программ, а также новых направлений в магистратуре требует больших издержек от университетов. И в случае присоединения малого университета к более крупному, перед ним открывается возможность получить значительные финансовые и административные ресурсы (в том числе у опорных университетов лучший гудвилл), что ускоряет решение административных вопросов, связанных с интересами региональных органов власти.

3. Объединение университетов оказывает значительный эффект на конкурентную среду на национальном и региональном рынке образовательных услуг. Так решается проблема дублирования специальностей, по которым обучаются студенты. В частности, объединенный опорный вуз участвует в ценовой конкуренции по экономическим и юридическим специальностям и имеет более сильные позиции в неценовой конкуренции по своим направлениям профильной подготовки. Особое место в российском образовании занимают подведомственные вузы, имеющие «эксклюзивные специальности».

4. Появление укрупненных университетов в регионах помогает решить проблему утечки умов из провинции в столицу. Возвращаясь к рейтингу QS World University Rankings 2017/2018, стоит отметить, что среди 10 лучших вузов России 4 представляют не Московский регион.

5. Отрицательный демографический тренд. В 2011 г. в России обучалось 7,2 млн студентов, а в 2016 г. – 4,3 млн студентов[3]. Снижение конкурса абитуриентов отрицательно сказывается на качестве набора новых студентов, и, следовательно, университет вынужден адаптировать образовательные программы для выпуска на рынок труда специалистов надлежащего уровня подготовки, обладающих определенным набором компетенций.

Нами было проведено анкетирование 138 преподавателей и 250 студентов из государственных и частных вузов Ростовской области, данная выборка респондентов является целевой (неслучайной). Как показали результаты опроса студентов, новым ключевым инструментом борьбы за абитуриентов на образовательном пространстве региона служит инфраструктура, не связанная напрямую с образованием – жилищные условия, возможности для активной студенческой жизни, досуга, в том числе наличие баз отдыха. В результате укрупнения вузов данный сервис усовершенствуется и благоприятно сказывается на бренде вуза для студентов нового поколения.

Анкетирование преподавателей выявило, что среди основных ожиданий от объединения вузов на первом месте (62%) – повышение заработной платы НПР, в то время как ожидания НПР об увеличения престижа объединенного вуза составили 44,5%. Более половины респондентов (53,3%) считают, что востребованность выпускников преобразованных вузов останется на прежнем уровне.

Стоит отметить, что разошлись мнения о динамике качества выпускников бакалавриата, специалитета и магистратуры, их знаний, компетенций, навыков: 28,5% респондентов считают, что качество вырастет, 32,1% – снизится и 39,4% – останется неизменным. Относительно академических свобод в объединенных вузах 48,2% респондентов считают, что они снизятся, 35,8% – останутся на прежнем уровне, 16,1% – вырастут.

Негативные ожидания от большинства респондентов выявлены в росте степени контроля со стороны руководства в управлении вузом (63,5%), снижении стабильности

[2] См.: QS World University Rankings 2017/2018 (https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2018).
[3] См.: Росстат (2016). Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб. М.: Росстат-М., с.147.

работы в обновленных вузах и уверенности в «завтрашнем дне» (56,9%) и в преумножении количества «бумажной» работы с отчетами, программами, учебными комплексами, фондами оценочных средств (78,8%). Вместе с этим, анализируя влияние объединения вузов на экономику региона, 57,2% преподавателей считают, что не существует прямой зависимости между эффективностью экономики региона и объединением вузов.

Организационные механизмы объединения университетов как формы интеграции науки и образования можно разделить на 2 основные группы (рис. 2).

1. Полная интеграция – добровольное создание федеральных, опорных, отраслевых вузов. Пилотными проектами создания российских федеральных вузов стали Сибирский федеральный университет[4] и Южный федеральный университет[5] в конце 2006 г., на начало 2017 г. данный список состоит из 10 вузов.

Опорные университеты как специфическая российская модель слияния университетов должны способствовать концентрации интеллектуального потенциала и созданию научно-образовательных комплексов, нацеленных на экономическое и социальное развитие регионов (*Михайлов* и *Владимирский, 2015*).

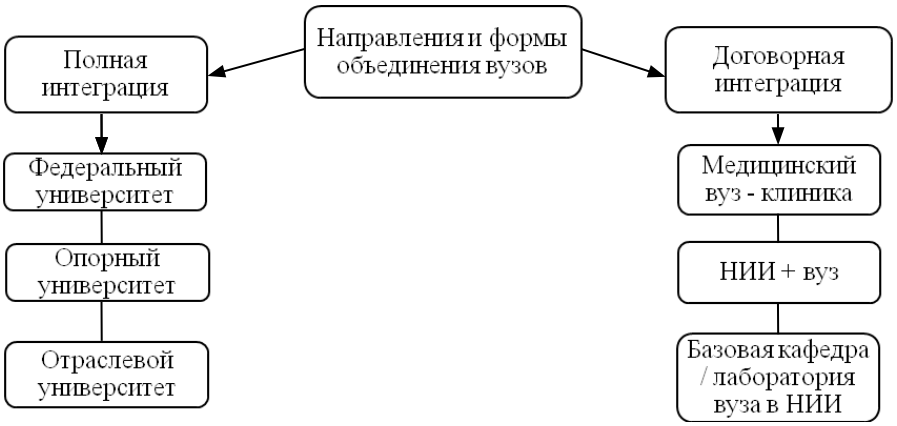

Рис. 2. *Направления и формы объединения российских вузов*
Источник: *составлено авторами на основе анализа научной литературы*

2. Частичная (договорная) интеграция имеет договорный характер и не предполагает непосредственное поглощение одного субъекта другим. Эта форма также является добровольной, но у нее есть особенность, связанная с масштабом объедений и формой партнерских отношений между сторонами объединений.

Н.В. Драндусова и Е.А. Князев выделяют 4 модели реформируемых вузов, исходя из их миссии для экономики региона и страны (*Драндусова* и *Князев, 2012*):

- университет-исследователь (НИУ ВШЭ и другие заведения с федеральной миссией обеспечения высокой конкурентоспособности на мировом рынке образовательных услуг);
- университет – системный интегратор (все федеральные вузы, выполняющие социально-экономическую миссию для развития федеральных округов);
- университет – региональный интегратор (к данной группе можно отнести опорные вузы, включая ДГТУ, ориентированные на удовлетворение кадровых и отраслевых потребностей субъектов РФ);
- университет – кадровый конструктор (стадия развития в основном местных технических вузов, направленная на локальный рынок труда, например, на

[4] См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 04.11.2006 г. № 1518-р – Министерство образования и науки Российской Федерации.
[5] См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 23.11.2006 г. № 1616-р – Министерство образования и науки Российской Федерации.

подготовку специалистов исходя из актуальных потребностей градообразующих предприятий).

Объектами организационных и институциональных изменений при объединении вузов являются два основных блока:

1) **Организационная структура** и менеджмент объединенного университета. Явные изменения охватывают выбор федеративной или унитарной системы; кадровые изменения; распределение полномочий, финансирования, наград и званий; структуру факультетов, департаментов, филиалов; развитие инфраструктуры; маркетинговую стратегию и т.д. Кроме того, отдельное внимание реформ отводится организации образовательного и научного процесса (объединение дублирующих друг друга программ, появление новых образовательных и исследовательских направлений, появление междисциплинарных проектов, изменение академических показателей университета). Под государственным влиянием происходят кардинальные преобразования в организационной структуре объединенных вузов, охватывающие распределение бюджетных и контрактных мест, введение пороговых балльных ограничений для поступающих абитуриентов, систему оценки эффективности деятельности вуза в целом и его преподавателей в отдельности.

Как отмечает Л.А. Ильина, неизбежны социальные издержки, сопутствующие любым интеграционным процессам, что в первую очередь затрагивает НПР пенсионного возраста, которые имея за плечами длительный преподавательский стаж работы, в силу определенных обстоятельств не имеют ученых степеней (*Ильина, 2014*).

Анализируя трансформационные институциональные процессы, проводимые в сфере высшего образования, следует признать одним из значимых механизмов ее системной модернизации формирование учебных заведений нового типа на основе существенных многоаспектных изменений, обусловленных модификацией национальной и региональной инновационных систем (*Мальцева, 2012*).

2) В **корпоративной культуре** университета реализуются неявные институциональные и организационные изменения (университетская культура и традиции, тревоги и опасения при слиянии, конфликты после слияния, идентичность с прежними вузами, восприятие другого вуза как «захватчика», «конкурента» или «того, кто тянет вниз», увлеченность миссией нового университета). Как отмечает М.В. Курбатова, творческое соревнование в научно-образовательном процессе между преподавателями переходит в конкуренцию, базирующуюся на квазирыночных основаниях. «Рыночная конкуренция развертывается как борьба за рабочее место в элитных вузах» (*Курбатова, 2015a*). «Фактически место вуза как сообщества преподавателей, выстраивающих эту организацию, выбирающих и контролирующих деятельность администрации, постепенно заменяет вуз как клиентоориентированная организация, производящая образовательные услуги и нанимающая преподавателей на рынке труда» (*Курбатова, 2015b*), что отражается на механизме функционирования университета, который частично смещает акцент с творческой иерархической организации к корпоративному университету.

Объединение вузов по российской модели полной и частичной интеграции сопровождается увеличением трансакционных издержек, в частности это наиболее проявляется в вузах, ставших филиалами более крупных университетов в результате поглощения. Кроме того, реорганизация российских вузов приводит к тому, что вместо активного творческого участия в «производстве инноваций» НПР вынуждены тратить силы на работу с документами и непрерывную отчетность о своей работе.

5. Несколько заключительных замечаний

Процессы институциональных изменений в сфере высшего образования сопряжены с политикой, проводимой в целом в общественном секторе. Значительное влияние на проведение реформ оказали теории и идеология неолиберализма. Исходя из

неолиберальных принципов, университетское образование должно все больше приобретать рыночно-ориентированный характер, что в конечном итоге должно сопровождаться сокращением государственного финансирования.

Реорганизация вузов путем объединения не только характерна для российской практики, но и является распространенной в мировом опыте осуществления реформ. Однако процессы интеграции в сфере высшего образования имеют значительную институциональную специфику, которая определяется историческими, экономическими и культурными особенностями как национальными, так и региональными. В рамках институционального анализа этих изменений важно идентифицировать релевантные институты, действующие нормы и ценности.

Объединение вузов также связано с выполнением целевых показателей, которые определяются государственной политикой в сфере образования. Исходя из российской специфики расходования бюджетных средств, часто имплицитно подразумевается, что если жестко не устанавливать целевые показатели и не менее строго контролировать их исполнение, то значительная часть средств будет использована неэффективно или просто будет украдена через коррупционные схемы. И здесь возникает дилемма неэффективности – отсутствие надежных рыночных индикаторов вынуждает использовать различные формы рационирования, которые очень часто не могут дать удовлетворительных результатов (*Тамбовцев, 2015а*), исходя из организационного и институционального контекстов, зависящих от исторических, политических и культурных аспектов формирования институциональной среды национального хозяйственного порядка. Поэтому достижение эффективных показателей развития высшего образования может быть рассмотрено в контексте провалов регулирования, возникающих, с одной стороны, в результате несовершенства информации, а с другой – игнорирования эволюционно сложившихся неформальных институтов и механизмов саморегулирования в университетском сообществе, что приводит к ограничению академических свобод и эрозии фундаментальных социальных ценностей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Балкизова Х. Ю. (2017). Процессы реорганизации в современной системе образования // *Вестник университета (Государственный университет управления)*, № 4, с. 156–161.

Вольчик В. В. (2012). Эволюционный подход к анализу институциональных изменений // *Terra Economicus*, т. 10, № 4, с. 62–69.

Вольчик В. В. и *Кривошеева-Медянцева Д. Д.* (2015). Исследование институциональной структуры сферы образования: основные концепты и теоретические рамки // *Terra Economicus*, т. 13, № 2, с. 131–142.

Головко Н. В., *Дегтярева В. В.* и *Мадюкова С. А.* (2014). Предпринимательский университет и теория тройной спирали // *Высшее Образование в России*, № 8–9, с. 46–53.

Жуков В. И. (2016). Информационная среда современной цивилизации и «опорные вузы России»: векторы развития // *Теории и проблемы политических исследований*, № 2, с. 77–88.

Ильина Л. А. (2014). Проблемы и цели развития системы образования Самарской области в контексте целей развития тысячелетия в России // Модернизация экономики и управления: сб. тр. II Межд. научно-практ. конф. Ставрополь. Издательство: Ставролит, с. 143–146.

Институциональные изменения в социальной сфере российских регионов: Коллективная монография (2017) / Под ред. д. э. н. М. Ю. Шерешевой. М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, с. 147. (https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=38052&p=attachment).

Князев Е. А. и *Драмтусова Н. В.* (2012). Дифференциация в высшем образовании: основные концепции и подходы к изучению // *Университетское управление: практика и анализ*, № 5, с. 43–52.

Коллини С. (2016). Зачем нужны университеты. М.: ВШЭ.

Коммонс Дж. (2011). Правовые основания капитализма. М.: Изд. дом высшей школы экономики.

Коммонс Дж. (2012). Институциональная экономика // *Terra Economicus*, т. 10, № 3, с. 69–76.

Коуз Р. (2007). Природа фирмы / Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, с. 36–57.

Курбатова М. В. и *Донова И. В.* (2015). Эффекты внешнего контроля деятельности преподавателей российских вузов // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*, № 2, с. 17–27.

Курбатова М. В., Каган Е. С. и *Апарина Н. Ф.* (2015). Поведение работников вузов в условиях реформирования высшего профессионального образования: проблема выбора // *Социологические исследования*, № 2, с. 123–134.

Макферсон М. и *Шапиро М.* (2011). Проблемы контрактов постоянного найма в высшем образовании. Контракты в академическом мире / Под ред. М.М. Юдкевич. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, с. 31–56.

Мальцева А. А. (2012). Институциональные преобразования системы образования в инновационной среде // Разработка механизмов объединения учреждений высшего профессионального образования: Сборник материалов «круглого стола» 5 октября 2011 г. М.: Финансовый университет, с. 37–38.

Михайлов Н. Н. и *Владимирский Б. М.* (2015). Формирование образовательной политики вуза и ее реализации в современных условиях // *Высшее образование в России*, № 5, с. 20–26.

Стэндинг Г. (2014). Прекариат: новый опасный класс. М.: Ад Маргинем Пресс.

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

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

Хедлунд С. (2015). Невидимые руки, опыт России и общественная наука. Способы объяснения системного провала. М.: ГУ ВШЭ.

Ansel, B. W. (2008). University Challenges: Explaining Institutional Change in Higher Education // *World Politics*, 60(2), 189–230.

Clark, B. R. (1998). Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation. Issues in Higher Education. ERIC. Retrieved from (http://eric.ed.gov/?id=ED421938).

Dobbins, M. and *Leišyte, L.* (2014). Analysing the Transformation of Higher Education Governance in Bulgaria and Lithuania // *Public Management Review*, 16(7), 987–1010.

Elsner, W. (2012). The Theory of Institutional Change Revisited: The Institutional Dichotomy, Its Dynamic, and Its Policy Implications in a More Formal Analysis // *Journal of Economic Issues*, 0(1), 1–44. (https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624460101).

Ferlie E., Musselin, C. and *Andresani, G.* (2008). The steering of higher education systems: A public management perspective // *Higher education*, 56(3), 325.

Hodgson, G. M. (2006). What Are Institutions? // *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1–25. (https://doi.org/10.1080/00213624.2006.11506879).

Holmberg, D. and *Hallonsten, O.* (2015). Policy reform and academic drift: research mission and institutional legitimacy in the development of the Swedish higher education system 1977–2012 // *European Journal of Higher Education*, 5(2), 181–196.

Hood, C. (1991). A public management for all seasons? // *Public administration*, 69(1), 3–19.

Loomis, S. and *Rodriguez, J.* (2009). Institutional Change and Higher Education // *Higher Education*, 58(4), 475–489.

Nebojša, J. (2015). The Reactions of Universities to Imposing New a Institutional Pattern: The Case of Higher Education in Serbia // *Procedia – Social and Behavioral Sciences,* 174(1), 1550–1559.

OECD (2017). Education at a glance 2017: OECD indicators, OECD Publishing, Paris.

Peacock, V. (2016). Academic precarity as hierarchical dependence in the Max Planck Society // *HAU: Journal of Ethnographic Theory*, 6(1), 95–119.

Richter, R. (2016). Whither "New Institutional Economics"? // *European Business Organization Law Review*, 17(4), 541–554. (https://doi.org/10.1007/s40804-016-0057-8).

Schubert, T. (2009). Empirical observations on New Public Management to increase efficiency in public research – Boon or bane? // *Research Policy*, 38(8), 1225–1234.

Schubert, T. and *Guoliang, Yang* (2016). Institutional change and the optimal size of universities // *Scientometrics*, 108(3), 1129–1153.

Tahar, S. and *Boutellier, R.* (2013). Resource Allocation in Higher Education in The Context of New Public Management // Public Management Review, 15(5), 687–711.

Tight, M. (2013). Institutional churn: Institutional change in United Kingdom higher education // *Journal of Higher Education Policy and Management*, 35(1), 11–20.

Valentinov, V. (2011). The Meaning of Nonprofit Organization: Insights from Classical Institutionalism // *Journal of Economic Issues*, 0(4), 901–916. (https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624450408).

Valentinov, V. (2015). Kenneth Boulding's Theories of Evolutionary Economics and Organizational Change: A Reconstruction // *Journal of Economic Issues*, 49(1), 71–88. (https://doi.org/10.1080/00213624.2015.1013880).

Williamson, O. E. (2005). The Economics of Governance // *American Economic Review*, 95(2), 1–18. (https://doi.org/10.1257/000282805774669880).

REFERENCES

Ansel, B. W. (2008). University Challenges: Explaining Institutional Change in Higher Education. *World Politics*, 60(2), 189–230.

Balkizova, K. (2017). The Process of Reorganization in the Modern Education System. *Vestnik Universiteta*, 4, 156–161. (In Russian).

Clark, B. R. (1998). Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation. Issues in Higher Education. ERIC. Retrieved from (http://eric.ed.gov/?id=ED421938).

Collini, S. (2016). What Are Universities For? M.: HSE. (In Russian).

Commons, J. R. (2011). Legal Foundations of Capitalism. Moscow: Higher School of Economics Publishing House, 416 p. (In Russian).

Commons, J. R. (2012). Institutional Economics. Terra Economicus, 10(3), 69–76. (In Russian).

Coase, R. (2007). Nature of the firm / Firm, market and law. M., New publishing house, 36–57. (In Russian).

Dobbins, M. and *Leišyte, L.* (2014). Analysing the Transformation of Higher Education Governance in Bulgaria and Lithuania. *Public Management Review*, 16(7), 987–1010.

Elsner, W. (2012). The Theory of Institutional Change Revisited: The Institutional Dichotomy, It's Dynamic, and Its Policy Implications in a More Formal Analysis. *Journal of Economic Issues*, 0(1), 1–44. (https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624460101).

Ferlie, E., Musselin, C. and *Andresani, G.* (2008). The steering of higher education systems: A public management perspective. *Higher education*, 56(3), 325.

Golovko N. V., Degtyareva, V. V. and *Madyukova, S. A.* (2014). Entrepreneurial University and the Triple Helix Theory. *Vysshee Obrazovanie v Rossii (Higher Education in Russia)*, 8–9, 46–53. (In Russian).

Hedlund, C. (2015). Invisible Hands, Russian Experience, and Social Science: Approaches to Understanding Systemic Failure. M., Publishing House of the Higher School of Economics. (In Russian).

Hodgson, G. M. (2006). What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1–25. (https://doi.org/10.1080/00213624.2006.11506879).

Holmberg, D. and *Hallonsten, O.* (2015). Policy reform and academic drift: research mission and institutional legitimacy in the development of the Swedish higher education system 1977–2012. *European Journal of Higher Education*, 5(2), 181–196.

Hood, C. (1991). A public management for all seasons? *Public administration*, 69(1), 3–19.

Il'ina, L. A. (2014). Problems and objectives of the development of the Samara region's education system in the context of the Millennium Development Goals in Russia. Modernization of economy and management. Stavropol, Stavrolit Publ., 143–146. (In Russian).

Institutional changes in the social sphere of Russian regions: Collective monograph (2017). M.: Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, 147. (https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=38052&p=attachment). (In Russian).

Knyazev, E. A. and *Drantusova, N. V.* (2012). Differentiation in Higher Education: the Main Concepts and Approach to Study. *Journal University Management: Practice and Analysis*, 5, 43–52. (In Russian).

Kurbatova, M. V. and *Donova, I. V.* (2015). Effects of the external control of lecturers' activities of the russian universities. *Herald of Omsk University. Series "Economics"*, 2, 17–27. (In Russian).

Kurbatova, M. V., Kagan, E. S. and *Aparina, N. F.* (2015). Behavior of university employees during higher education reformations: an issue of choice. *Sociological Studies,* 2(370), 123–134. (In Russian).

Loomis, S. and *Rodriguez, J.* (2009). Institutional Change and Higher Education. *Higher Education*, 58(4), 475–489.

MacPherson, M. and *Shapiro, M.* (2011). Problems of permanent employment contracts in higher education. Contracts in the academic world / ed. M. M. Yudkevich. M., Publishing House of the Higher School of Economics, 31–56.

Maltseva, A. A. (2012). Institutional transformation of the education system in an innovative environment / Development of mechanisms for combining institutions of higher professional education: Collection of materials of the "round table" October 5, 2011. M., Financial University, 37–38. (In Russian).

Mikhailov, N. N. и *Vlamirskiy, B. M.* (2015). Development and Implementation of Modern Education Policu of Higher Education Institution. *Vysshee Obrazovanie v Rossii (Higher Education in Russia)*, 5, 20–26. (In Russian).

Nebojša, J. (2015). The Reactions of Universities to Imposing New a Institutional Pattern: The Case of Higher Education in Serbia. *Procedia – Social and Behavioral Sciences,* 174(1), 1550–1559.

OECD (2017). Education at a glance 2017: OECD indicators, OECD Publishing, Paris.

Peacock, V. (2016). Academic precarity as hierarchical dependence in the Max Planck Society. *HAU: Journal of Ethnographic Theory*, 6(1), 95–119.

Richter, R. (2016). Whither "New Institutional Economics"? *European Business Organization Law Review*, 17(4), 541–554. (https://doi.org/10.1007/s40804-016-0057-8).

Schubert, T. (2009). Empirical observations on New Public Management to increase efficiency in public research – Boon or bane? *Research Policy*, 38(8), 1225–1234.

Schubert, T. and *Guoliang, Yang* (2016). Institutional change and the optimal size of universities // *Scientometrics*, 108(3), 1129–53.

Standing, G. (2014). The Precariat: the New Dangerous Class. M., Ad Marginem Press. (In Russian).

Tahar, S. and *Boutellier, R.* (2013). Resource Allocation in Higher Education in The Context of New Public Management. Public Management Review, 15(5), 687–711.

Tambovtsev, V. L. (2015a). Social Policy: Scientific Justification' Unresolved Problem. *Social Sciences and Contemporary World*, 6, 5–13. (In Russian).

Tambovtsev, V. L. (2015b). The scientific basis for the higher education reforms. *Herald of Omsk University. Series "Economics"*, 2, 66–70. (In Russian).

Tight, M. (2013). Institutional churn: Institutional change in United Kingdom higher education. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 35(1), 11–20.

Valentinov, V. (2011). The Meaning of Nonprofit Organization: Insights from Classical Institutionalism. *Journal of Economic Issues*, 0(4), 901–916. (https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624450408).

Valentinov, V. (2015). Kenneth Boulding's Theories of Evolutionary Economics and Organizational Change: A Reconstruction. *Journal of Economic Issues*, 49(1), 71–88. (https://doi.org/10.1080/00213624.2015.1013880).

Volchik, V. V. (2012). Evolutionary approach to the analysis of institutional change. *Terra Economicus*, 10(4), 62–69. (In Russian).

Volchik, V. V. and *Krivosheeva-Medyantseva, D. D.* (2015). Institutional structure of higher education in Russia: principal concepts and theoretical frameworks. *Terra Economicus*, 13(2), 131–142. (In Russian).

Williamson, O. E. (2005). The Economics of Governance. *American Economic Review*, 95(2), 1–18. (https://doi.org/10.1257/000282805774669880).

Zhukov, V. I. (2016). Information environment of modern civilization and "backing Russian universities": development vectors. *Teorii i problemy politicheskikh issledovaniy*, 2, 77–88. (In Russian).

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2076-6297.2017.9.3.164-180*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМПАРАТИВИСТИКА КАК НАУКА И УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА: (О книге Р. М. Нуреева «Сравнительный анализ экономических систем»)

ВОСКРЕСЕНСКАЯ НИНА ОЛЕГОВНА,

кандидат исторических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва,
e-mail: ninaolvoskr@gmail.com

Экономическая компаративистика – молодая наука, формирование которой относится к XX в., привлекает к себе все большее внимание научного сообщества. Интерес этот обусловлен самим предметом данной науки – это социально-экономические системы, имевшие место в истории человечества. Понимание того, под влиянием каких сил и факторов они формируются, достигают расцвета, уходят в небытие, каковы внутренние механизмы их функционирования, какие из их характеристик следует отнести к числу фундаментальных – трудно- или вообще не трансформируемых, и какие их параметры не носят принципиально базового характера, в силу чего могут быть относительно легко изменены – это знание необходимо для выработки целесообразной экономической политики и проведения эффективных и отвечающих национальным интересам реформ. Внимание к экономической компаративистике вызывается также ее методологическими возможностями: именно эта наука позволяет получить компактную – в сравнении с традиционной историей – панораму социально-экономического развития человечества. Эта целостная картина позволяет обнаружить ту социально-экономическую систему, которая в наибольшей степени обладает такими притягательными свойствами, как гибкость и внутренние способности к развитию и сохранению социально-экономического равновесия при неблагоприятных внутренних и внешних воздействиях, способность достичь максимальной экономической эффективности и поддерживать ее, ориентированность на обеспечение высокого уровень жизни народа, открытость к взаимодействию с другими народами и государствами. Сделанные выводы могут служить основой для прогнозирования дальнейшей эволюции систем и выбора конкретной модели в качестве желаемого ориентира национального развития. Таким образом, научная информация, полученная экономической компаративистикой, имеет как академическую, так и практическую ценность. Анализу экономической компаративистики как науки и учебной дисциплины, ее предмету, методам, научным школам, ее возможностям и ограничениям, а также стоящим перед ней вызовам посвящена фундаментальная работа профессора Р. М. Нуреева «Экономическая компаративистика (сравнительный анализ экономических систем)». Учебник. Финансовый университет. М.: Кнорус, 2017, о которой и идет речь в данной статье.

Ключевые слова: *компаративистика, социально-экономическая система, методы сравнительного анализа, прогнозирование, экономическое поведение, менталитет.*

© Воскресенская Н. О., 2017

COMPARATIVE ECONOMICS AS A SCIENCE AND EDUCATIONAL DISCIPLINE: TO THE OUTLOOK OF "COMPARATIVE ECONOMICS"[1]

NINA O. VOSKRESENSKAYA,

PhD in History, associate Professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: ninaolvoskr@gmail.com

Comparative economics, a young interdisciplinary science, which proper formation belongs to the twentieth century only, has been recently attracting more attention of the scientific community. This quite predictable interest is based on the very subject of the comparative economics which is socioeconomic systems in the mankind history. Researchers want to know what factors make systems come into being, transform, achieve prosperity, stop to develop; they need to understand how systems are functioning and which of their institutions should be attributed to as being fundamental – difficult or not transformed at all, and which of them are not so stable and therefore can be easily changed. This knowledge is crucially needed to elaborate an appropriate economic policy in order to meet national interests and cope with possible crises. Attention to the science is also based on its methodological possibilities: comparative analysis can provide complete and compact socio-economic panorama of mankind evolution versus traditional historical studies. This possible-to-embrace picture of global human history viewed as a set of different economic systems might be a good ground to conclude which of them possesses such attractive features as capacity for development, flexibility, readiness for self-improvement, ability to achieve and maintain reasonable socio-economic balance under negative internal and external influence, openness to interaction with other peoples and states, i.e. what system can provide the best sufficient infrastructure for growth and development focusing on ensuring a high standard of living for the people. Comparative analysis allows to predict, to some extent, the further evolution of economic systems, and chose the most attractive one as a desirable benchmark for national development. Thus, comparative economics is both of academic and practical value for society. Professor R. M. Nureev in his fundamental work "Comparative Economics (Comparative Analysis of Economic Systems)". Financial University. M.: Knorus, 2017) explores socio-economic systems as a subject of comparative economics, discusses methodology of the science, its advantages and limitations, challenges it faces, ideas argued by the most popular scholars; all these questions are discussed in this review.

Keywords: *Economic comparativistics, socio-economic system, methods of comparative analysis, forecasting, economic behavior, mentality.*

JEL: *B25, B41, F63, N30, P51.*

Все познается в сравнении.
Народная мудрость

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМПАРАТИВИСТИКА КАК НАУКА И УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА: К ПОСТАНОВКЕ ВОПРОСА

Начало 2017 г. ознаменовалось важным событием в отечественной историко-экономической науке: вышел в свет фундаментальный труд профессора Р. М. Нуреева «Экономическая компаративистика (сравнительный анализ экономических систем)».

[1] *Nureev, R. M.* (2017). Comparative Analysis of Economic Systems. Financial University. M.: Knorus.

Задуманный и исполненный как базовый учебник для студентов магистратуры вузов экономического профиля, он стал одним из первых российских учебников, предоставляющих читателю систематический анализ предмета и основных методов историко-экономической компаративистики как науки и содержащих развернутый анализ основных историко-экономических систем; анализ построен на выделении их сущностных характеристик, задающих общие и особенные параметры их функционирования. Однако значение этой работы не ограничивается лишь сферой преподавания: сделан весомый вклад и в становление компаративистских исследований в целом.

В настоящее время разработка проблем экономической компаративистики становится все более актуальной задачей. Эта тенденция отражает объективные закономерности в развитии человечества и мировой науки: всемирная история, являя собой набор различных социо-экономических систем, с необходимостью требует наличия теории, объясняющей их генезис и функционирование; следовательно, историко-экономические компаративистские исследования могут и должны рассматриваться как прямая обязанность современной науки. Отметим, что признание этого факта отчетливо присутствует в ряде научных исследований (*Ольсевич, 2014; Кирдина, 2003; 2004; 2016*).

«Три звена» экономической компаративистики. Экономическая компаративистика, как и всякая другая наука, включает в себя три основных звена: предмет науки – круг анализируемых вопросов; методы, которыми пользуется данная наука при изучении своего предмета; научные школы, образуемые профессиональными учеными, которые изучают данные проблемы с помощью данных методов. Эти звенья определяют своеобразие науки, обозначают ее место в кругу других научных дисциплин и отражают общий уровень ее развития (*Нуреев, 2017, сс. 13–85*). Остановимся на них более подробно: это необходимо для взвешенной оценки вклада рецензируемой работы в становление мировых компаративистских исследований.

I. ВЕХИ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМПАРАТИВИСТИКИ КАК НАУКИ

Экономическая компаративистика – молодая наука, что вполне объяснимо с учетом сложности ее предмета и методов. Для того чтобы сравнительные историко-экономические исследования вышли на определенный профессиональный уровень, должен был быть накоплен достаточный фактический материал, характеризующий социально-экономическое развитие разных человеческих коллективов в масштабном пространственно-временном разрезе: без этого компаративные исследования просто невозможны. Этот уровень был достигнут лишь в Новое время; тогда же были заложены основы историко-экономических компаративистских изысканий.

Истоки экономической компаративистики. Истоки экономической компаративистики следует искать в первых попытках периодизации хозяйственной эволюции человечества. Наиболее известные опыты такого рода принадлежат С. Десницкому, увидевшему во всемирной истории смену экономик четырех типов – основанную на собирательстве, скотоводческую, земледельческую и коммерческую; Ф. Листу, выделившему экономики «дикости», «пастушескую», «земледельческую», «земледельческо-мануфактурную» и «земледельческо-мануфактурно-коммерческую»; Б. Гильдебранду, понимавшему историю как движение общества от состояния «безденежного» к «денежному» и далее к «кредитному»; К. Бюхеру, описавшему «домашнюю», «городскую» и «общенациональную» экономики. Широко известная формационная теория К. Маркса предлагала линейку систем, включающую капитализм и социализм – именно эти две системы в силу понятных геополитических причин стали основными объектами анализа экономической компаративистики на протяжении почти всего XX в.

Научные школы: от века XX к веку XXI. Значительную роль в том, что развитие компаративистики пошло именно в этом ключе, сыграл американский исследователь Кельвин Б. Гувер. Составленные им в 1930-е гг. труды по экономике советской России (*Hoover, 1931*) и нацистской Германии (*Hoover, 1933*), исследования хозяйственного строя Австрии, Франции, Италии, Польши, Чехословакии, Дании, Швеции, Норвегии, обобщающие работы 1950–1960 гг. (*Hoover, 1962; 1965*) дают основания говорить о нем как об одном из основателей современной экономической компаративистики. Гувер, точно обозначив критические точки анализа, имевшие не только сугубо экономическое, но и самое актуальное геополитическое звучание, задал вектор научной классификации экономических систем на десятилетия вперед.

Впрочем, идеи не даром «носятся в воздухе»; параллельно с Гувером над созданием своей типологии систем трудились ученые Фрайбургской школы, опиравшиеся на крепкие научные традиции и масштабные наработки немецкой исторической школы. Результатом их труда явилась знаменитая теория «идеальных типов хозяйства», одна из наиболее интересных и внутренне непротиворечивых, на наш взгляд, классификаций социально-экономических систем, составленных в XX в.[2] В рамках этой теории выделяются социально-экономические системы всего двух типов – централизованно управляемые и свободные рыночные, далее подразделяемые на подсистемы, имевшие место в разное время у разных народов. В основе этой актуальной и сейчас классификации «хозяйственных порядков»[3] лежат идеи Ойкена о том, что экономическая деятельность людей складывается из одних и тех же формообразующих элементов; она всегда так или иначе завязана на планировании, одинаково присущем и центрально управляемым, и рыночным экономикам; но базовые параметры планирования как «точки отсчета» хозяйственной деятельности в разных экономиках принципиально различны, что имеет следствием их разную внутреннюю архитектонику и функционирование. В «Экономической компаративистике» дается классификация рыночных структур по Ойкену и справедливо отмечаются ее достоинства и недостатки (*Нуреев, 2017, с. 52*). Отметим, что дополнениями к ней могли бы быть близкая к ордолиберальной концепция «социального рыночного хозяйства» (А. Мюллер-Армак, А. Ростов, В. Репке, Л. Эрхард) и теория Л. Мизеса, любопытная в своих методологических основах сравнительного анализа рыночной, смешанной и социалистической экономик и показательная в своем категорическом неприятии последней, а также в логическом обосновании таких оценок (*Mises. Socialism, 1932; Bureaucracy, 1944*). Отметим, что на современном этапе Мизес одним из первых настойчиво проводил кажущуюся сейчас вполне очевидной мысль о том, что «альфой и омегой» хозяйственной жизни является человек с его менталитетом, нравственностью, ценностями и целями (*Mises. Human Action, 1949; Theory and History, 1969; The Anti-Capitalist Mentality, 1956*). Заслуживают внимания и современные отечественные работы в данной области (*Кирдина, 2014*).

В «Экономической компаративистике» последовательно рассматриваются все основные профильные компаративистские школы XX в.: школа, ставящая главной целью сравнительный анализ и типологию экономических систем на базе межсистемных сравнений (Т. Купманс, М. Монтиас; Э. Нойбергер, У. Даффи); школа сравнительного институционального анализа (Д. Норт; А. Грейф, М. Аоки), делающая акцент на специфичности институтов и институций в различных экономических системах как их ключевых характеристиках; школа теорий регуляции (М. Аглиетта, Р. Буайе, Ж. Мистраль, А. Липец), в центре внимания которых находятся кризисы различного типа, влияющих на трансформацию систем; большое значение они

[2] Особый вклад в ее разработку внес В. Ойкен (Ойкен, 1995; 1996), впрочем, в определенной степени ее можно рассматривать и как коллективный продукт, рожденный в научных дискуссиях ученых.

[3] Этим проблемам недаром посвящены многочисленные исследования, в их числе: Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России / Под ред. Р. М. Нуреева. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2007.

придают анализу законов-тенденций, как общей «сетке», в рамках которой происходит нарушение или восстановление регуляции жизнедеятельности хозяйственной системы (*Нуреев, 2017, сс. 74–77*). Итак, к последнему десятилетию XX в. на поле экономической компаративистики работали уже несколько научных школ, различавшихся по своим подходам к историко-экономическим исследованиям, используемым терминам, моделям описания, фазам интерпретации и фазам инструментально-аналитическим[4], но державших в фокусе своего внимания централизованно управляемую и рыночную экономики как противоположные типы государственного хозяйства[5].

Крах «мировой системы социализма» и «сдвиг фокуса» компаративистских исследований в сторону институционализма. Изменения в раскладе сил на международной арене рубежа 1980–1990-х гг., когда социалистическая система хозяйствования, казавшаяся ранее почти незыблемой, неожиданно быстро стала ослабевать и в большинстве социалистических стран ушла в небытие, привели к изменениям и в экономической компаративистике. Главное внимание теперь было сосредоточено на проблеме переходных экономик, движущихся от социализма к капитализму. Фокус исследований сдвинулся в сторону сравнительного анализа законодательных, политических, социальных, культурных институтов и особенностей функционирования «институциональной сетки» стран, вставших на рыночный путь развития. Наибольший интерес вызывали вопросы о том, почему институты столь неоднородны и какие именно из них являются решающими для успешного экономического роста. Итак, с последнего десятилетия XX в. многие аспекты «трансформационных экономик» стали рассматриваться через призму трансформации институтов; признание их огромной роли в процессе эволюции экономических систем свидетельствовало об очевидной взаимосвязи и взаимном влиянии институционализма и компаративистики как отраслей знания[6]. Компаративистский анализ настолько сместился в сторону институционализма, что можно говорить о возникновении «институциональной компаративистики» как особой отрасли знания; эти новые приоритеты в экономической компаративистике трактовались как естественный результат развития человечества.

Узкопроблемные исследования как экономическая компаративистика? Смещение ориентиров привело к серьезным переменам во всем исследовательском ландшафте: на принадлежность к экономической компаративистике теперь претендовали работы хотя и актуальные по тематике и корректно исполненные, но узкотематические, выполненные на материале одной страны, ограниченные узкими временными рамками, и, следовательно, на уровень сравнительного анализа экономических систем никоим образом не выходящие. Примером служат замечательные работы по вопросам демографической политики, планированию семьи, контролю рождаемости в Китае, публикуемые в Journal of Comparative Economics[7]. Но ни высокое качество работ, ни совершенно справедливая мысль о том, что любые самые узкие исследования могут быть чрезвычайно полезными при исследовании экономических систем не являются, на наш взгляд, достаточным аргументом в пользу того, чтобы причислить эти работы к сфере именно экономической компаративистики[8].

[4] Логическая схема школ экономической компаративистики, составленная по материалам масштабной работы О.И. Ананьина (*Ананьин, 2005, с. 192*) наглядно показывает их общие и особенные характеристики и является основанием для их качественной оценки (*Нуреев, 2017, с. 77*).

[5] Были, разумеется, и другие подходы. В XX в. восхождение человечества по «стадиям роста» от общества «традиционного» до общества с «высоким уровнем массового потребления» показал У. Ростоу; Э. Тоффлер выделил три основные системы – «аграрную», «индустриальную», «постиндустриальную».

[6] Логично определить эту сферу исследований как сравнительные институциональные исследования.

[7] The Journal of Comparative Economics is a quarterly peer-reviewed academic journal published by Elsevier on behalf of the Association for Comparative Economic Studies. It was established in 1977 and the editors-in-chief are D.M. Berkowitz (University of Pittsburgh) and G. Roland (University of California at Berkeley).

[8] *Junjian Yi, Junsen Zhang, Rufei Guo.* Family size, birth order, and tests of the quantity–quality model, pp. 219–224; *Fali Huang, Ginger Zhe Jin, Lixin Colin Xu.* Love, money, and parental goods: Does parental matchmaking matter? Pp. 224–245; *Bingjing Li, Hongliang Zhang.* Does population control lead to better child quality? Evidence from China's one-child policy enforcement.

Значительно более близкими к характеру экономической компаративистики как науки были труды, составленные на материале разных стран, от двух до многих десятков. Таковы исследования влияния политических режимов стран мира на уровень обеспеченности населения продовольствием[9]; анализ взаимосвязи продовольственных кризисов и политической нестабильности в странах Африки и Ближнего Востока[10]; изучение кросс-культурных различий в проведении научных изысканий и публикации их результатов, выполненные на большом статистическом материале[11].

Экономические системы как предмет экономической компаративистики: актуальны ли эти исследования? Но как в современной историко-экономической компаративистике обстоят дела с исследованием именно экономических систем? Справедлив ли тезис о том, что после падения мировой системы социализма они вышли из зоны научной актуальности? Действительно ли есть одна полноценная система – рыночная, а все остальные следует рассматривать как ее некие вариации, но не как самостоятельные системы? И можем ли мы быть уверены в том, что система социализма, равно как и другие модели, не могут быть повторены в будущем? Думается, что ответ будет отрицательным. История свидетельствует о том, что при определенных условиях – как правило, когда уровень социального и имущественного расслоения в обществе переходит некий критический рубеж, централизованно управляемые порядки – или в максимально полном виде, или их отдельные базовые черты – легко возвращаются из небытия, становясь социально-экономической и культурно-политической реальностью.

Примером может быть переворот Тайка[12], движущей силой которого выступало многочисленное зависимое население, заинтересованное в «выравнивании и усреднении» общества. Установленная в результате его экономическая система вполне укладывается в базовые характеристики социалистических порядков. Так, частная собственность на землю была отменена, земля была объявлена государственной собственностью и роздана населению в наделы. Это означало введение в стране надельной системы землепользования; то обстоятельство, что величина наделов была разной для разных слоев населения – участники революции получили дополнительные наделы «за заслуги перед отечеством» – сути надельной системы нисколько не меняет. Крестьяне, сохраняя некоторую хозяйственную самостоятельность применительно к своему наделу, были серьезно ограничены в свободе передвижения. Военная служба становилась для всех обязательной; была создана и система государственного образования, обязательная для некоторых социальных групп. Масштабный государственный сектор экономики с неизбежностью потребовал создания обширного государственного аппарата; государственная машина строилась по принципу управленческой «вертикали»: Верховному государственному совету подчинялись центральные ведомства, руководившие местными органами власти[13]. Не правда ли, удивительно похоже на события русской истории столетней давности? Итак, история не дает решительно

Pp. 246–260; *Qing Wang, Xiangrong Yu*. Family linkages, social interactions, and investment in human capital: A theoretical analysis, pp. 271–286; *Xuezheng Qin, Castiel Chen Zhuang, Rudai Yang*. Does the one-child policy improve children's human capital in urban China? A regression discontinuity design, pp. 287–303; *Shuaizhang Feng, Yingyao Hu, Robert Moffitt*. Long run trends in unemployment and labor force participation in urban China, pp. 304–324. Journal of Comparative Economics, vol. 45, issue 2, pp. 217–428 (May 2017). (http://www.sciencedirect.com/science/journal/01475967).

[9] The Impact of Regime Type on Food Consumption in Low Income Countries. Comparative Economic Studies. March 2017, vol. 59, Issue 1, pp. 107–125. (https://link.springer.com/journal/41294).

[10] *Lagi, M, Bertrand, KZ, Bar-Yam, Y.* The food crises and political instability in North Africa and the middle east. 2011: (http://home.bi.no/a0110709/PolityIV_manual.pdf).

[11] *Simplice, A. Asongu Jacinta, C. Nwachukwu. A* Brief Future of Time in the Monopoly of Scientific Knowledge. Comparative Economic Studies (https://link.springer.com/article/10.1057/s41294-016-0008-y). December 2016, vol. 58, issue 4, pp. 638–671; Asongu, SA. The comparative economics of knowledge economy in Africa: Policy benchmarks, syndromes, and implications. Journal of the Knowledge Economy. 2015. (https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs13132-015-0273-4).

[12] Япония, 645 г. н.э.

[13] Возникновение и развитие феодализма в Японии / Всемирная история в 10 томах. Т. III. М.: Государственное издательство политической литературы, 1957. С. 52–57.

никаких оснований для того, чтобы всерьез исключить возможность возвращения социалистической экономической системы, следовательно, и наука, изучающая эти системы, вряд ли потеряет свою актуальность в обозримом будущем; предположение о ее избыточности, сделанное на рубеже 1980–1990 гг., представляется несостоятельным.

II. ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМПАРАТИВИСТИКИ

Возвращение к истокам: социально-экономические системы как истинный предмет экономической компаративистики. Итак, предмет экономической компаративистики составляют именно социально-экономические системы, взятые в их исторической динамике и географическом разнообразии, а также их системообразующие элементы, формирующие механизмы их функционирования и определяющие их эволюцию. Следовательно, для анализа систем необходимо понимание того, что есть социально-экономическая система как явление, как она «устроена» и как «работает»; в науке на этот счет имеются разные мнения, расхождения между которыми, впрочем, не выглядят непримиримо острыми (С. Кузнец, «Сравнение экономических систем»; также У. Лоукс, Г. Гроссман, П. Уайлз, Т. Веблен, Дж. Коммонс, Ф. Симиан, Ф. Перу). На первый взгляд, отсутствие строгих определений и жестких границ несколько упрощает задачи работающих в данной сфере, однако очевидно, что именно четкость в понимании того, что есть система, каковы ее внутреннее устройство и принципы действия, должны быть одним из сущностных результатов компаративистики как науки: это принципиально важно и для верной классификации анализируемых систем.

Экономические системы «по Нурееву». Все социально-экономические системы, с точки зрения автора «Экономической компаративистики», могут быть поделены на традиционные, командные, рыночные и смешанные.

К традиционным автор относит все доиндустриальные общества (*Нуреев, 2017, сс. 87–114*). Их линейку открывает примитивная экономическая система, сложившаяся в период первобытности. Ее основополагающие характеристики – почти тотальная зависимость людей от природно-географического фактора; существование родовой общины – материнской и позднее отцовской – как единственной формы социальной и хозяйственной жизни; присваивающее хозяйство; коллективное – в рамках данной общины – пользование определенной территорией и ее природными ресурсами; отсутствие частной собственности и медленное формирование нестрогой личной собственности; дарообмен, престижная экономика; система табу; отсутствие общественных институтов наследования власти.

В группу традиционных систем входит и государственная система сельских земледельческих общин, также известная как «азиатский способ производства». Ее важнейшие черты неразрывно связаны с существованием специфических – консервативных, замкнутых и самодостаточных общин, имевших в себе все необходимое для своего воспроизводства, и, как итог, не имевших потребности в сколь-нибудь интенсивных контактах с соседними общинами. Этот экономический порядок характеризуется бесправием рядовых членов общины, низким уровнем их даже базовых потребностей; установлением государственной и отсутствием защищенной законом частной собственности на землю; наличием обширного государственного аппарата, деспотического по методам управления; высоким уровнем налогообложения; регулярными масштабными общественными работами; системой патриархального рабства, проявлявшегося, в частности, в отсутствии четких границ между рабами и свободными. Медленные темпы развития обществ азиатского типа представляются закономерным итогом базовых черт этой социально-экономической конструкции (*Нуреев, 2017, сс. 114–155*).

Продолжает ряд традиционных социо-экономических систем античная экономическая система (*Нуреев, 2017, сс. 156–188*), сущностные черты которой – высокая социальная активность и значительная степень социальной мобильности, широкое

распространение грамотности; хозяйственная инициатива, характерная, что важно, не только для свободных; отсутствие – в мирное время – прямых налогов на граждан; наличие многочисленных и самостоятельных полисов, выступавших как основная структурная единица социальной и хозяйственной жизни античного общества. Эти характеристики напрямую скоррелированы с быстрым формированием гражданского общества и высоким уровнем товарно-рыночных отношений.

Последняя в группе традиционных обществ – феодальная экономика стран Западной Европы (*Нуреев, 2017, сс. 189–231*). Среди ее базовых черт – отчетливая сословность общества; иерархическая организация правящего класса; условная собственность на землю; натуральный тип хозяйства; ручной труд с его низкой производительностью; экономическая зависимость крестьян от феодалов и их зависимость личная (неэкономическая) – предмет пристального внимания многих медиевистов, склонных видеть в этом даже саму суть феодальной эпохи. Власть в средневековье действительно в значительной степени основывалась на личных способностях одних людей заставить других повиноваться им; люди подчинялись и самой идее власти и государства: широкое распространение в обществе идеи, что «вся власть – от Бога» может рассматриваться как признак феодального общества.

Современная рыночная система, начальный этап формирования которой, по мнению автора «Экономической компаративистики», наилучшим образом представлен историей Англии – одной из передовых стран Западной Европы в мануфактурный период, обладает, в частности, такими сущностными чертами, как свобода экономических агентов, уверенное формирование гражданского общества и рост его влияния на властные структуры; активный процесс ПНК, в котором легко могли участвовать все основные группы общества; формирование емкого потребительского рынка и рынка факторов производства; усиление роли фактора НТП; усиление внешнеэкономических связей. Набор этих справедливо выделенных социально-экономических характеристик является серьезным обоснованием вывода о значительном потенциале, которым обладает рыночная система хозяйствования (*Нуреев, 2017, сс. 233–270*).

Практически полной противоположностью рыночной системе выступает система командная, яркий образец которой в индустриальную эпоху являет собой социалистическая экономика СССР; блестящий анализ ее дан в главе 14 (*Нуреев, 2017, сс. 363–410*). Ее системообразующие черты включают в себя, в числе прочих, тотальное огосударствление экономики; постоянный рост бюрократического аппарата; отсутствие института частной собственности и частного предпринимательства; низкий уровень развития гражданского общества; жесткий централизм в управлении; директивное планирование (именно в этой экономической системе «план есть закон хозяйственной жизни»); уравнительную оплату труда; постоянный товарный дефицит; наличие значительного теневого сектора. Эти неразрывно связанные друг с другом характеристики, когда одна неумолимо влечет за собой необходимость и неизбежность другой, и предопределяют общую неэффективность данной социально-экономической системы. Отметим, что эта верная оценка, на наш взгляд, может относиться лишь к данной конкретно-исторической модели, а не к теоретическим построениям на тему «что есть и какой должна быть социалистическая экономика»; отметим также, что вопрос о ее политической и идеологической жизнеспособности (не целесообразности!) остается открытым.

Смешанная экономическая модель, представленная в современном мире в различных вариантах, начинает формироваться в США в 1930-е гг. как государственный ответ на Великую депрессию (*Нуреев, 2017, сс. 411–494*) и логичным образом характеризуется усилением роли и расширением сферы участия государства в жизни общества с целью побудить общество двигаться в правильном направлении для выхода страны из кризиса; в разных вариантах смешанной экономической модели границы и формы государственного участия в экономике и других сферах жизни будут разными.

Во многом спорным остается вопрос о том, к какому историко-экономическому типу следует отнести большинство стран в современном мире – так называемые развивающиеся страны. Самые отсталые страны, представленные, в частности, странами Тропической Африки, по своим системообразующим характеристикам укладываются в группу традиционных аграрных обществ, отдельные общества и вовсе находятся на стадии первобытности; этот факт бытия человечества требует самого пристального к себе внимания со стороны социально-экономической и культурно-политической компаративистики. Страны с более высоким уровнем развития могут быть, вероятно, отнесены к группе рыночных (предрыночных?) экономик; в любом случае следует учитывать их национальные особенности.

Важнейшей частью предмета экономической компаративистики как науки является мировое сообщество, взятое как единое целое. Человечество, пройдя путь от маленьких, обособленных, враждебных друг другу коллективов, в виде которых оно существовало на заре истории, к образованию единого глобального мирового сообщества, к мир-системе, демонстрируя последовательную смену и/или сосуществование общественно-экономических систем, на макроуровне и не может быть изучено иначе, кроме как через компаративистский сравнительный анализ.

III. МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМПАРАТИВИСТИКИ

«Классификационный инстинкт» как основа экономико-компаративистской методологии. Сравнение – исследовательский прием, в основе которого лежит количественное и/или качественное сопоставление разных свойств изучаемых объектов; выявление их базовых характеристик позволяет заключить, что данные объекты равны, подобны, различны (*Большой энциклопедический словарь, 1998, сс. 1139–1140*). Цель сравнительного анализа социо-экономических систем – выяснить, какая из моделей наиболее эффективна и перспективна в экономическом отношении. Отметим здесь существенное отличие компаративных историко-экономических исследований от принципов сравнительного анализа, используемого в других науках, прежде всего в точных и инженерно-технических: если в последних, возможно, и является обычным сравнение анализируемых объектов с «мерой» – некоей точно измеряемой и объективной характеристикой, присущей классу данных объектов, то в случае сравнительных историко-экономических исследований такой «меры» нет. Это обстоятельство возлагает на исследователей дополнительные ограничения, но одновременно открывает и новые возможности для научного поиска.

Важно, что сравнительный анализ, будучи основанным, как утверждает современная наука, на «классификационном инстинкте» – врожденной склонности человека к систематизации изучаемых им объектов, был исторически первой формой анализа наблюдаемого материала; уже в эпоху Древности научная систематика выступала как обязательное условие превращения любого научного знания в полноценную науку[14]. Предположим, что приемы сравнительного анализа будут всегда востребованы.

Методы традиционные, новейшие и «альтернативные». Экономическая компаративистика, исследуя экономические системы в их исторической динамике, использует традиционные методы историко-экономического анализа – историко-генетический, историко-типологический, историко-системный, (*Ковальченко, 1987, сс. 151–156, 183*); методы количественные – выравнивания динамических рядов,

[14] Так, уже в III тыс. до н.э. шумеры составили классификации известных им животных и растений; китайцы во II в. до н. э. провели классификацию женских болезней и составили ветеринарные справочники; Аристотель разработал классификацию форм государственного правления; в XVI в. были систематизированы сведения о рудах и минералах; первые попытки систематизации исторических источников относятся, как ни удивительно, к глубокой древности, в XX в. были выработаны классификации исторических источников разработана с позиций трех аспектов информации – прагматического, семантического и синтаксического (И.Д. Ковальченко). В настоящее время классификация исторических источников по типам и видам с позиции учения информации является основной.

кластерный, факторный, корреляционный анализы (*Нуреев, 2017, сс. 629–633*); методы, имеющие частично математический и частично качественно-нарративный характер (контент-анализ). Как наука в значительной степени междисциплинарная компаративистика использует и данные других наук; в числе «наук-помощников» укажем на социологию, «добывающую» нужную ей информацию с помощью приемов анкетирования, интервью, лабораторных экспериментов, экспертных оценок. Методом, без которого невозможно изучение мирового экономического сообщества как глобального целого, является рейтинговый анализ. Комплексные рейтинговые оценки, отражая различные параметры бытия стран – от масштабов ВВП до счастья народа, позволяют составить динамическую и пространственную картину глобальной экономики; поистине, рейтинги – это зеркало, в которое смотрится современный мир. Обширный, убедительный и неожиданный материал по рейтинговым исследованиям содержится, в частности, в главе 22 (*Нуреев, 2017, сс. 67–73, 77–86*).

Весьма эффективными в компаративистских исследованиях могут быть приемы так называемой «альтернативной истории», ставящей целью анализ того, «как могло бы идти развитие данной экономической системы, если бы…» и выделение на этой основе «упущенных возможностей и еще больших, чем в реальности, потерь». Многовариантное историко-экономическое развитие человечества, кажущееся невероятным в рамках традиционной исторической парадигмы, тем не менее, вовсе не отрицается в свете некоторых направлений современной физики; в любом случае анализ «альтернативных потерь и возможностей» может быть полезен для более глубокого проникновения в прошлое, взвешенной оценки настоящего и смелого прогнозирования будущего развития экономических систем.

Экономическая компаративистика не исключает возможности сочетать в научном анализе формационный и цивилизационный подходы и, соответственно, пользоваться наработками обеих концепций. У каждого из подходов есть и сильные, и проблемные стороны; но многочисленные упреки в их адрес далеко не всегда обоснованы[15]. Как одного из наиболее убедительных и ярких сторонников многолинейного подхода к всемирной истории отметим Л. С. Васильева (*Васильев, 1994*); приверженцем формационной исторической схемы является Ю. И. Семенов (*Семенов, 1993*); результаты исследований авторитетных ученых разных направлений задействованы в «Экономической компаративистике», что придает работе энциклопедический характер (*Нуреев, 2017, сс. 35–61*).

Приемы «свертывание» и «сжатие» информации как выход из «информационного тупика». Общая концепция «Сравнительной компаративистики» Р. М. Нуреева и заданные ею параметры подачи материала таковы, что позволяют через одновременный охват всех социально-экономических систем иметь целостное представление о всей хозяйственной истории человечества; отметим это как очевидное достоинство методологического аппарата рецензируемой работы и экономической компаративистики как науки. Назовем еще один немаловажный плюс данного научного подхода: он нацелен на максимальное обобщение информации путем ее «свертывания» и «сжатия»[16]. Безусловно, выстраивание цепочки фактов – обязательный элемент

[15] Так, остается неясным, на каком основании сведение «народа к особой цивилизации» a priori приравнивается к «спекуляции»; не реализованный на настоящий момент поиск «объективных» критериев, по которым выделяются цивилизации, отнюдь не означает их действительного отсутствия, а говорит лишь об определенном уровне развития исторической науки; продолжительность существования разных цивилизаций действительно различна, как различны и причины их взлетов и падений – и это отнюдь не является недостатком цивилизационной теории, а лишь отражает верную констатацию исторических фактов и служит серьезным доводом в пользу того, что эти цивилизации действительно разные; исследования «повседневности», призванные, по мнению ряда авторов, заменить историю цивилизаций, не только не противоречат цивилизационному подходу, но, напротив, его усиливают: именно повседневным образом жизни и отличаются друг от друга разные цивилизации.

[16] Любые наработки в этом отношении можно рассматривать как движение в правильном направлении с позиций мировой науки: поистине, Гельвеций был прав, утверждая, что знание немногих принципов способно освободить нас от знания многих фактов (*Лихтенштейн, 1981*).

«классических» работ исторического профиля, имеет свои преимущества: «упрямые» факты в исторических работах незаменимы; есть темы, в которых принципиальное значение имеют именно детали и даже нюансы этих деталей: те, в которых «прячется дьявол». Существует, однако, проблема, объективная тяжесть которой не уменьшается, а усугубляется день ото дня с удлинением человеческой истории: если фактов – пусть даже понимаемых как главных – слишком много, то за их множеством легко теряются закономерности; в этом случае факты начинают работать против себя: становясь информационным шумом, они неизбежно мешают восприятию информации (*Ковальченко, 1987, сс. 121–124; 126–127; 140–144, 148*); возникает ситуация, описываемая известной формулой: «глобальных ответов не было, все утопало в частностях».

В этом случае информационное богатство оборачивается своей противоположностью, превращаясь в информационный тупик; суть историко-экономических процессов ускользает даже от внимательного и профессионально подготовленного читателя; проблема стоит намного острее, если речь идет об учебной литературе. Думается, что применительно к хорошему учебнику должен действовать принцип: фактов должно быть не много и не мало, а ровно столько, сколько необходимо для того чтобы разобраться в данной проблеме, выделить и запомнить главное; поставленные в учебнике научные и учебные задачи всегда должны быть соотносимы с возможными затратами времени. Итак, обратимся ко второй грани данной работы с тем, чтобы оценить ее как образец учебной литературы.

IV. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМПАРАТИВИСТИКА КАК УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА

«Экономическая компаративистика» Р.М. Нуреева как учебник: взгляд со стороны студента. Представляется, что «Экономическая компаративистика» Р. М. Нуреева – это тот счастливый случай, когда учебник написан не только на должном профессиональном уровне, но и легко, и интересно; примеры таких замечательных работ не часты, но хорошо известны (*Майбурд, 1996*). В «Экономической компаративистике» материалы по всем социо-экономическим системам, включая и современные, хорошо структурированы и четко поданы; в качестве примера сошлемся на блестящее изложение непростых сюжетов о генезисе капитализма и первоначальном накоплении капитала в Англии; отметим как педагогическую удачу убедительные и логично выстроенные главы, посвященные характеристике административно-плановой системе в СССР и переходной – от социализма к рынку – социально-экономической модели (*Нуреев, 2017, сс. 363–408*); выделим и главу «Ресурсы экономического роста», в которой ставится вопрос о ведущих факторах экономического развития.

Безусловным плюсом «Экономической компаративистики» как учебника видится масштабный справочный аппарат и прекрасный визуальный ряд, включающий разнообразные схемы, диаграммы, таблицы, графики, выполненные в цвете; очевидно, что наглядность и доступность информации сокращает время читателя, требующееся ему на ее восприятие и запоминание. Важно, что в целом в работе аккумулировано огромное количество разнообразных статистических данных, что полностью соответствует сути и характеру данной учебной дисциплины. Действительно, чем сложнее объект исследования и чем большим количеством переменных он измеряется, тем большую значимость приобретают в анализе цифры и факты: именно на них должны выстраиваться идеи, установки, доктрины (*Симчера, 2006, с. 18*). Качественная историография, составленная к каждой из 24 глав учебника, призвана способствовать расширению кругозора студентов и стимулировать их самостоятельные научные изыскания. В каждой главе приведены необходимые учебно-методические материалы, вопросы и задания для проверки приобретенных знаний; этот воспринимаемый некоторыми учащимися как избыточный педагогический прием на самом деле

дисциплинирует их учебное поведение. Вставки по «занимательной компаративистике» также определенно привлекут внимание студентов.

Серьезный плюс данной работы – прослеживание комплексных взаимосвязей между экономической историей, историей экономической мысли и экономической теорией: только такой подход и позволяет студентам получить максимально полную и достоверную картину историко-экономической эволюции человечества. Начиная с социо-экономических систем Древности, Р. М. Нуреев последовательно показывает, что думали люди о своей хозяйственной жизни; как их размышления, будучи преобразованными в экономические концепции и далее в экономическую политику, влияли на хозяйственную практику; как видоизменившаяся хозяйственная действительность становилась почвой для новых идей и концепций; особенно фактурно это показано на примере поздних социально-экономических систем. В этом отношении учебник Нуреева полностью укладывается в отличную традицию отечественной университетской историко-экономической науки (*Гловели, 2012; Колганов* и *Бузгалин, 2011*).

V. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМПАРАТИВИСТИКА: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

«Экономическая компаративистика» Р.М. Нуреева как стартовая площадка для новых исследований: задачи на будущее. Заданный в работе научный уровень способен стимулировать дальнейшие компаративистские изыскания, приблизив читателя к ответу на «вечные» историко-экономические вопросы: что есть богатство, как оно формируется, поддерживается, распределяется и почему есть богатые и бедные страны, народы, люди; каково соотношение случайности и закономерности в хозяйственной истории: все ли предопределено для индивида как хозяйствующего субъекта или даже в суровых рамках самых жестких социально-экономических систем есть определенная личная свобода как основа для личного счастья? – в этом случае, какова ее степень? От понимания сути этих проблем во многом зависит ответ на вопрос, в каком направлении – к какой именно социально-экономической системе человеческой цивилизации следует двигаться в будущем: есть ли некая оптимальная «мера», своеобразный социально-экономический камертон, который стоило бы взять за образец и к которому было бы целесообразным стремиться? Эти ответы в значительной степени формируют наше видение будущего и само будущее.

Прогнозирование как важнейшая функция экономической компаративистики как науки: теория и практика. Видение будущего – предвидение есть важнейшая функция любой науки; уровень развития и зрелость наук наиболее точно измеряются точностью вырабатываемых ими прогнозов. Сам критерий проверки правильности теории на практике воплощен в ее прогностических возможностях, это общее правило работает и в сфере историко-экономическую анализа (*Фридмен, 1994*). Как же обстоят дела с прогностической функцией экономической компаративистики? Способна ли эта наука показать возможные варианты развития конкретных общественно-экономических систем в будущем? Представляется существенным, что этот захватывающий сюжет затронут в «Экономической компаративистике» (*Нуреев, 2017, сс. 576–577*).

Обзор возможностей и ограничений экономической компаративистики как науки подводит нас к выводу о том, что ее прогностическая функция может быть реализована только в случае выявления закономерностей в функционировании и эволюции социально-экономических систем; знание этих закономерностей, в свою очередь, достижимо лишь на основе улавливания связей и взаимодействий в каждой хозяйственной системе; любые взаимодействия всегда есть взаимодействия между людьми; действительно, в основе всего – «разные комбинации людей» с их разным как индивидуальным, так и коллективным поведением (*Аузан, 2014, с. 12*). Следовательно, понимание поведения человека и причин его поступков есть обязательное условие точного анализа текущих и верного предвидения будущих экономических процессов, в том числе на уровне

социально-экономических систем. Экономическая компаративистика, таким образом, оказывается перед необходимостью объяснить побудительные мотивы действий человека и устойчивые поведенческие образцы, что невозможно без исследований человеческой психики; очевидно, что эти сюжеты выходят за пределы ее предмета и метода и требуют применения междисциплинарного подхода.

«Рука помощи» компаративистике со стороны генетики: будет ли теперь пересмотрена вся человеческая история? Новейшие исследования в области психологии, генетики, нейробиологии[17] свидетельствуют о том, что такие критические для экономического развития любого общества личностные поведенческие характеристики человека, как честность, открытость, доверчивость, благодарность (и множество других!) определяются врожденными свойствами его психики[18]; с высокой долей вероятности должны наследоваться и такие базовые черты экономического поведения, как склонность/несклонность к честному и добросовестному труду, трудовой дисциплине, наличие/отсутствие чувства ответственности за результаты своей деятельности, пр. (*Ольсевич, 2014*). Таким образом, любое общество предстает как состоящее из людей с разными генетически обусловленными типами поведения, в том числе хозяйственного, а развитие и функционирование общественных систем оказывается результатом действия не только таких очевидных факторов, как географические условия, и наличие природных ресурсов, но и таких «скрытых» сил, как врожденные свойства людей. В этом случае легко объяснимой становится устойчивость социально-экономических систем и их «упорное стремление» не выходить за рамки «своей «колеи»: их «держит» наследуемое и воспроизводимое из поколения в поколение человеческое поведение, устойчивость которого задается и гарантируется генетически, скорость же изменений в геноме крайне невелика и требует тысячелетий. Понятными оказываются и те причины гибели систем, которые связаны со сменой господствующего ранее этноса. Не исключено также, что «вечная» проблема «богатства народов», быстрых и медленных темпов роста, эксплуатации и сотрудничества объясняется лишь качеством психики людей – как руководящей элиты (*Ольсевич, 2004*), так и общества в целом. Вопрос о том, позволят ли эти знания правильно реорганизовать социо-экономические системы, чрезвычайно важен в практическом отношении и уже обсуждается в литературе[19]; эта информация может быть незаменимой при решении вопроса о том, какая именно система более всего подходит той или иной цивилизации и каким должно быть ее социально-экономическое устройство с учетом генетических особенностей людей[20].

Проблема соотношения генетики и культуры: что сильнее? Кроме генетических факторов на хозяйственную жизнь человека влияют полученное им воспитание, образование, культура; исследования культуры не случайно становятся все более актуальными среди проницательных экономистов (*Вольчик, 2016, сс. 28–39*).

[17] Предположения о значительном влиянии врожденных свойств человека – интеллектуальных, эмоциональных, волевых на его экономическое поведение делались давно; природную основу – «склонность» к поступкам отмечали многие исследователи, в их числе Н. М. Карамзин, С. М. Соловьев, В. О. Ключевский, А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, Т. Веблен, но точные измерения силы влияния генетических факторов на деятельность людей были получены лишь на рубеже XX–XXI вв.; пока эти идеи не получили значительного распространения. Преодоление инерционности мышления экономистов и историков будет иметь вероятным результатом создание не только новой экономической теории, но и новой картины мира.

[18] Вероятность наследования различных признаков по новейшим данным варьируется от 10 до 90 %.

[19] Ю. Я. Ольсевич выдвинул предположение, что оптимальной может быть такая структура общества, когда во главе организаций экономической сферы стоят лица с инновационно-индивидуалистской психикой, во главе организаций социальной сферы – лица с социэтарной психикой, а законодательную, исполнительную и судебную власть составляют лица с равновесной психикой (и с соответствующим уровнем общих и специальных способностей) (*Ольсевич, 2014*).

[20] Над этим вопросом, как известно, размышляли многие великие мыслители; великий Платон был, вероятно, первым, кто предложил его решение в теории «идеального государства». В случае с психогенетикой речь идет не о том, чтобы в формуле «по делам их узнаете их» поменять «дела» на «гены», хотя, не исключено, что у ряда практиков и теоретиков и возникнет такое желание. Речь о том, что именно неодинаковость людей в неодинаковых социально-экономических системах и есть, как представляется, mainstream развития и залог будущего процветания человечества: неоднородности недаром есть ключевая вещь во Вселенной (*Рубаков, https://postnauka.ru/video/19085#!*); не исключено, что именно в них суть истории и вся прелесть мира.

Вопрос о соотношении влияния генетики и культуры вообще очень сложен, и ответа на него пока нет (*Клейпер, 2004*); распространенной является точка зрения, что в среднем влияние на человека внутренних факторов – (генов) и факторов внешних (культуры) уравновешено. В любом случае общественные системы не могут не включать в себя такие стороны жизни людей, как культура и религия; комплексный материал по влиянию идей буддизма, конфуцианства, индуизма, иудаизма, христианства на экономическое развитие содержится в великолепной работе (*Rosser* and *Rosser, 1996, pp. 85–110*).

Отсюда логичным было бы дополнить исследования в области социально-экономической компаративистики исследованиями в сфере компаративистики «ментальной»: то, во что каждый народ верит; то, как он видит, чувствует, понимает окружающий мир, напрямую влияет на его жизнь и деятельность; в научной литературе есть прекрасные подтверждения этому (*Васильев, 1976, сс. 52–83*). Думается, что для итогового хозяйственного результата повседневная ментальность людей не менее важна, чем выработка экономистами-теоретиками теорий и проведение управленцами-практиками реформ. Отметим, что ряд успешных шагов в этом направлении в рецензируемой работе уже сделан (*Нуреев, 2017, сс. 55, 58–65,140*).

Подведем итоги. Экономическая компаративистика как наука прошла большой путь, однако и впереди – задачи огромной важности и вызовы чрезвычайной сложности. Создание общей теории социально-экономических систем требует учета взаимосвязей множества разнообразных экономических элементов, действующих внутри систем и на межсистемном уровне; столь же необходим и анализ влияющих на них факторов внеэкономических – от генетики и физиологии до культуры и религии. Представляется, что спектр этих факторов должен быть максимально широк – по крайней мере, до тех пор, пока мы не обнаружим то «ключевое звено», которое сможет объяснить влияние всех прочих переменных. Безусловно, это очень трудная задача, но без исследования этих вопросов продвижение вперед вряд ли возможно; замечательно, что современная наука уже может позволить себе ставить такие цели.

Итак, у нас есть все основания поздравить научную, педагогическую и широкую общественность с получением в свое распоряжение фундаментальной работы «Экономическая компаративистика» проф. Р. М. Нуреева и пожелать ее автору и его команде успехов в проведении дальнейших исследований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Ананьин О. И. (2002). Компаративистика в методологическом арсенале экономиста. Научный доклад. М.: Институт экономики РАН.

Ананьин О. И. (2005). Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ. М.: Институт экономики, с. 192.

Аузан А. (2014). Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь. М.: Манн, Иванов и Фербер, с. 12.

Большой энциклопедический словарь. (1998). 2-е изд., перераб. и доп. М.: Научное изд-во «Большая Российская энциклопедия», сс. 1139–1140.

Васильев Л. С. (1994). История Востока. М.: Высшая школа.

Васильев Л. С. (1976). Некоторые особенности мышления, поведения и психологии в традиционном Китае / Китай: традиции и современность. М.: Наука, сс. 52–83.

Вольчик В. В. (2016). Культура, поведенческие паттерны и индуктивное мышление // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, т. 8, № 4, сс. 28–39.

Вольчик В. В. (2014). Индуктивное мышление и экономическое поведение // *Журнал институциональных исследований*, т. 6, № 3, сс. 6–13.

Гловели Г. Д. (2012). История экономических учений. М.: Юрайт.

Гринберг Р. С., Рубинштейн А. Я. (2000). Экономическая социодинамика. Препринт. М.: Изд-во «ИСЭПРЕСС».

Колганов А. И. и *Бузгалин А. В.* (2011). Экономическая компаративистика. Учебник. М.: МГУ.

Кирдина С. Г. (2016). Институциональная организация воспроизводственных процессов в X- и Y-экономиках // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, т. 8, № 4, сс. 72–91.

Кирдина С. Г. (2014). Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию. СПб.: Нестор-История.

Кирдина С. Г. (2007). Модели экономики в теории институциональных матриц // *Экономическая наука современной России*, № 2(37).

Кирдина С. Г. (2004). X- и Y-экономики: институциональный анализ. М.: Наука.

Клейпер Г. Б. (2004). Эволюция институциональных систем. М.: Наука, сс. 190–197.

Ковальченко И. Д. (2003). Методы исторического исследования. М.: Наука, сс. 121–124; 126–127; 140–141; 148; 151–156; 183.

Лихтенштейн Е. С. (1981). Слово о науке. Книга вторая. М.: Знание.

Майбурд Е. М. (1996). Введение в историю экономической мысли: от пророков до профессоров. М.: Дело, Вита-Пресс.

Нуреев Р. М. (2017). Экономическая компаративистика (сравнительный анализ экономических систем). Учебник. Финансовый университет. М.: Кнорус.

Нуреев Р. М. и *Латов Ю. В.* (2016). Экономическая история России (опыт институционного анализа): учебное пособие. М.: Кнорус.

Ойкен В. (1996). Основы национальной экономии. М.: Экономика.

Ойкен В. (1995). Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс.

Ольсевич Ю. Я. (2004). Экономическая теория и психогенетика // *Российский экономический журнал*, № 9–10.

Ольсевич Ю. Я. (2014). Психологические основы экономического поведения. М.: ИНФРА-М.

Ольсевич Ю. (2007). О психогенетических и психосоциальных основах экономического поведения. Ин-т Экономики РАН, Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. (http://www.mnje.com/sites/mnje.com/files/mje_2007_v03-n06-a09.pdf).

Рубаков В. А. (2014). Вселенная до горячей стадии. (https://postnauka.ru/video/19085#!).

Симчера В. М. (2006). Развитие экономики России за 100 лет. 1900–2000. Исторические ряды, вековые тренды, институциональные циклы. М.: Наука, с. 18.

Семенов Ю. И. (2003). Производство и общество // Социальная философия. Курс лекций. Учебник / Под ред. И.А. Гобозова. М.: Издатель Савин С.А.

Семенов Ю. И. (1993). Экономическая антропология. Первобытное и раннее классовое общество. Ч. 1–3. М.: Институт этнологии и антропологии РАН.

Фридмен М. (1994). The Methodology of Positive Economics. (https://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/us/friedman.htm).

Худокормов А. (2006). Основные тенденции в новейшей экономической теории Запада (на материале лекций нобелевских лауреатов по экономике). Montenegrin Journal of Economics, vol. 2, № 4, dec.

Экономическая компаративистика: методологические принципы и направления развития (2003). Сб. статей / Под ред. О. И. Ананьина. М.: Институт экономики РАН.

Gérard, Roland E. Comparative Economics in Historical Perspective. Second World Congress of Comparative Economics «1917–2017: Revolution and Evolution in Economic Development» St. Petersburg, Russia, June 15–17, 2017. (https://spb.hse.ru/en/compecon).

Hoover, C. B. (1931). The Economic Life of Soviet Russia. New York: The Macmillan Company.

Hoover, C. B. (1933). Germany Enters the Third Reich. New York: The Macmillan Company.

Hoover, C. B. (1962). Economic Systems of the Commonwealth. Durham: Duke University Press.

Hoover, C. B. (1965). Memoirs of Capitalism, Communism, and Nazism. Durham: Duke University Press.

Mises, L. (1944). Bureaucracy, Yale University Press, pp. 74–109.

Mises, L. (1949). Human Action. A Treatise on Economics. Yale University Press.

Mises, L. (1981). Socialism. Liberty fund, Inc., Indianapolis, Indiana, pp. 17–27; 465.

Mises, L. (1956). The Anti-Capitalistic Mentality. Princeton, N.J.

Mises, L. (1980). Planning for Freedom. Libertarian Press.

Rosser, J. B., Jr. and Rosser M. V. (2004). Comparative Economics in a Transforming World Economy. Chicago: Irwin, (2-nd edition, Cambridge, MA: MIT Press).

REFERENCES

Ananin, O. I. (2002). Comparativistics in the Methodological Tools of Economist. Scientific Report. Moscow: Institute of Economics, RAS Publ. (In Russian).

Ananin, O. I. (2005). Structure of Economic and Theoretical Knowledge: Methodological Analysis. Moscow: Institute of Economics Publ., p. 192. (In Russian).

Auzan, A. (2014). Economy of Everything. How Institutions Determine our Life. Moscow, Mann, Ivanov and Ferber Publ., p. 12. (In Russian).

Clayper, G. B. (2004). Evolution of Institutional Systems. Moscow, Science [Nauka] Publ., pp. 190–197. (In Russian).

Economic Comparative Studies: Methodological Principles and Directions of Development (2003). Digest of Articles. Ed. O.I. Ananin. Moscow, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences Publ. (In Russian).

Eucken, W. (1995). Basic Principles of Economic Policy. Moscow, Progress Publ. (In Russian).

Eucken, W. (1996). Fundamentals of National Economy. Moscow, Economics Publ. (In Russian).

Friedman, M. (1994). The Methodology of Positive Economics. (https://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/us/friedman.htm).

Great Encyclopedic Dictionary (1998). 2-nd ed. Moscow, Scientific Publishing House Russian Encyclopedia, pp. 1139–1140. (In Russian).

Gérard, R. E. (2017). Comparative Economics in Historical Perspective. Second World Congress of Comparative Economics «1917–2017: Revolution and Evolution in Economic Development» St. Petersburg, Russia, June 15–17, 2017. (https://spb.hse.ru/en/compecon).

Glouveli, G. D. (2012). History of Economic Thought. Moscow, Yurayt Publ. (In Russian).

Grinberg, R. S. and *Rubinshtein, A. Y.* (2000). Economic Sociodynamics. Preprint. Moscow, ISEDPRESS Publ. (In Russian).

Hoover, C. B. (1931). The Economic Life of Soviet Russia. New York: The Macmillan Company.

Hoover, C. B. (1933). Germany Enters the Third Reich. New York: The Macmillan Company.

Hoover, C. B. (1965). Economic Systems of the Commonwealth. Durham: Duke University Press, 1962; Memoirs of Capitalism, Communism, and Nazism. Durham: Duke University Press.

Kolganov, A. I. and *Buzgalin, A. V.* (2011). Comparative Economics. Textbook. Moscow: MSU (In Russian).

Kirdina, S. G. (2004). X- and Y-Economy: Institutional Analysis. Moscow, Science [Nauka] Publ. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2014). The Institutional Matrices and the Development of Russia. Introduction to X-Y-theory. St. Petersburg, Nestor-History Publ. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2016). Institutional Organizational of Economic Reproduction in X- and Y-Economies. *Journal of Institutional Studies*, 8(4), 72–91. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2007). Models of Economics in the Theory of Institutional Matrices. *Economic Science of Modern Russia*, 2(37). (In Russian).

Khudokormov, A. (2006). The Main Trends in Modern Western Economic Theory (Based on the Lectures of Nobel Laureates in Economics). *Montenegrin Journal of Economics*, 2(4), dec. (In Russian).

Kovalchenko, I. D. (2003). Methods of Historical Research. Moscow, Science [Nauka] Publ. (In Russian), pp. 121–124; 126–127; 140–141; 148; 151–156; 183.

Liechtenstein, E. S. (1981). A Word about Science. The Second Book. Moscow, Knowledge [Znanie] Publ. (In Russian).

Mayburd, E. M. (1996). Introduction to the History of Economic Thought: from Prophets to Professors. Moscow, Deal, Vita-Press Publ. (In Russian).

Mises, L. (1944). Bureaucracy, Yale University Press Publ., pp. 74–109.

Mises, L. (1949). Human Action. A Treatise on Economics. Yale University Press Publ.

Mises, L. (1981). Socialism. Liberty fund, Inc., Indianapolis, Indiana Publ., pp. 17–27, 465.

Mises, L. (1956). The Anti-Capitalistic Mentality. Princeton, N.J. Publ.

Mises, L. (1980). Planning for Freedom. Libertarian Press. Publ.

Nureev, R. M. (2017). Economic Comparativistics (Comparative Analysis of Economic Systems). Textbook. Financial University. Moscow, Knorus Publ. (In Russian).

Nureev, R. M. and *Latov, Yu. V.* (2016). Economic History of Russia (Experience of Institutional Analysis): Textbook. Moscow, Knorus Publ. (In Russian).

Olsevich, Y. (2004). Economic Theory and Psychogenetics. *Russian Economic Journal*, 9–10. (In Russian).

Olsevich, Y. (2014). Psychological Basis of Economic Behavior. Moscow, INFRA-M. Publ. (In Russian).

Olsevich, Y. (2007). On the Psychogenetic and Psychosocial Foundations of Economic Behavior. Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow State University. (http://www.mnje.com/sites/mnje.com/files/mje_2007_v03-n06-a09.pdf). (In Russian).

Rosser, J. B., Jr. and *Rosser, M. V.* (2004). Comparative Economics in a Transforming World Economy. Chicago: Irwin (2-nd edition, Cambridge, MA: MIT Press).

Rubakov, V. A. (2014). The Universe before a Hot Stage. (https://postnauka.ru/video/19085#!). (In Russian).

Simchera, V. M. (2006). Development of the Russian Economy in 100 Years. 1900–2000. Historical Series, Centuries-old Trends, Institutional Cycles. Moscow, Nauka Publ. p. 18. (In Russian).

Semenov, Y. I. (2003). Production and Society. Social Philosophy. Lecture Course. Textbook. Ed. I.A. Gobozov. Moscow, Publ. Savin S.A. (In Russian).

Semenov, Y. I. (1993). Economic Anthropology. Primitive and Early Class Society. Ch. 1–3. Moscow: Institute of Ethnology and Anthropology, Russian Academy of Sciences Publ. (In Russian).

Vasilyev, L. S. (1994). History of the East. Moscow, High School Publ. (In Russian).

Vasilyev, L. S. (1976). Some Features of Thinking, Behavior and Psychology in Traditional China. China: Traditions and Modernity. Moscow, Nauka Publ., pp. 52–83. (In Russian).

Volchik, V. V. (2016). Culture, Behavioral Patterns and Inductive Reasoning. *Journal of Institutional Studies*, 8(4), 28–39. (In Russian).

Volchik, V. V. (2014). Inductive Reasoning and Economic Behavior. *Journal of Institutional Studies*, 6(3), 6–13. (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, № 3. 2017

vol. 9, no. 3. 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: 13.09.2017.
Подписано в печать: 22.09.2017.
Тираж: 500 экз. **Заказ** № 209.
Выход в свет: 25.09.2017.

Формат 60x84 1/8. **Гарнитура** CenturySch.
Печать цифровая. 22,75 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

---

© Оформление: Изд-во Фонда «Содействие XXI век», 2017.