

ISSN 2412-6039 (Online)

ISSN 2076-6297 (Print)

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 9

НОМЕР 4

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-Чэндлер 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-Chandler S. G. (IE of Russian Academy of Sciences),

Kleiner G. B. (Central Economic Mathematical Institute of Russian Academy of Sciences),

Latov Yu. V. (Academy of Management of the Interior Ministry of Russia),

Levin S. N. (Kemerovo State University), Litvintseva G. P. (Novosibirsk State Technical University),

Malkina M. Yu. (Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod – National Research University),

Lemeschenko P. S. (Belarusian State University),

Mau V. A. (Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration), Polischuk L. I.

(HSE), Sidorina T. Yu. (HSE), Rozmainsky I. V. (HSE in Saint Petersburg),

Shastitko A. E. (Moscow State University).

International Editorial Board:

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

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

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

Maevsky V. I. (IE of Russian Academy of Sciences), Mizobata S. (Kyoto University, Japan),

Zweynert J. (Hamburg Institute of International Economics (HWWI), Germany).

The papers assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are available at <http://hjournal.ru>. Papers which do not follow the rules are rejected by the Editorial Staff. The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected. Post-graduates' papers to be published are free of charge.

Editorial office:

*Pushkinskaya St., 43, office 10,
Rostov-on-Don, Russia, 344082.*

<http://hjournal.ru>

Phone: +7 (863) 269-88-13

e-mail: hp@donpac.ru;

info@hjournal.ru

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

- Кирдина-Чэндлер С. Г.** Радикальный институционализм
и фейковая экономика в XXI веке 6
- Яковлев А. А., Фрейнкман Л. М., Ершова Н. В.** Эволюция
коллективных форм взаимоотношений иностранного бизнеса
с государством в России 16
- Балацкий Е. В., Ушакова С. Е., Малахов В. А., Юревич М. А.**
Национальные модели технологического развития: сравнительный
анализ 37
- Кравченко Н. А., Агеева С. Д.** Диверсификация экономики:
институциональные аспекты 52
- Шишкина Т. М.** Демонстративное расточительство и эвристика
репрезентативности 68

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

- Мачерет Д. А., Епишкин И. А.** Взаимное влияние
институциональных и транспортных факторов экономического
развития: ретроспективный анализ 80

ИНСТИТУТЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

- Розмаинский И. В., Ивлиева А. А., Ким П. С., Подгайская А. Э.**
Институциональный анализ ограниченной рациональности
современных россиян 101
- Агамирова М. Е.** Влияние институциональных изменений
на вертикальные взаимодействия в сфере торговли 118

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

- Вольчик В. В.** Нарративная и институциональная экономика 132

CONTEMPORARY INSTITUTIONAL ECONOMICS

- Kirdina-Chandler S. G.** Radical Institutional Economics and
Fakery for the 21st Century 6
- Yakovlev A. A., Freinkman L. M., Ershova N. V.** The Evolution
of the Collective Forms of Interaction between Foreign Business
and Government in Russia 16
- Balatskiy E. V., Ushakova S. E., Malakhov V. A., Yurevich M. A.**
National Models of Technological Development: a Comparative
Analysis 37
- Kravchenko N. Al., Ageeva S. Dm.** Diversification of the Economy:
Institutional Aspects 52
- Shishkina T. M.** Conspicuous Waste and Representativeness
Heuristic 68

INSTITUTIONAL ECONOMIC HISTORY

- Macheret D. A., Epishkin I. A.** Mutual Influence of Institutional
and Transport Factors of Economic Development: Retrospective
Analysis 80

INSTITUTIONS OF THE RUSSIAN ECONOMY

- Rozmainsky I. V., Ivlieva A. A., Kim P. S., Podgayskaya A. E.**
Institutional Analysis of Bounded Rationality of the Contemporary
Russians 101
- Maria A. E.** The impact of institutional changes on the vertical
interaction in trade 118

THEORY AND METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

- Volchik V. V.** Narrative and institutional economics 132

РАДИКАЛЬНЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И ФЕЙКОВАЯ ЭКОНОМИКА В XXI ВЕКЕ¹

КИРДИНА-ЧЭНДЛЕР СВЕТЛАНА ГЕОРГИЕВНА,

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

Статья обобщает некоторые итоги дискуссий о перспективах радикальной институциональной экономики в XXI в. Они имели место на 38-й конференции Ассоциации институциональной мысли (Association of Institutional Thought), прошедшей в апреле 2017 г. (г. Сан-Франциско, Калифорния, США). В статье представлен вклад представителей радикального институционализма 1990-х гг. в развитие институциональных исследований, прежде всего его основателя Уильяма Даггера, а также таких американских ученых, как Уильям Уоллер, Эдит Миллер, Дж. Рон Стэнфилд, Рон Филлипс, Делл Чэмплин, Дженис Петерсон, Чарльз Уален, Даг Браун, Рик Тилман, Луис Юнкер и Говард Шерман. Специально обсуждаются причины возвращения радикального институционализма в научную повестку в современных США. Среди них – кризисные явления в экономике, ее усиливающийся фейковый характер и рост неравенства в доходах и распределении экономических благ. Также высказывается предположение о том, что дополнительным внешним фактором радикализации науки и общественного сознания в западных странах является переломный момент истории, связанный со сменой полюсов роста и их положения как мировых лидеров. Анализ многолетних статистических данных показывает, что мощь государств с доминированием X-матрицы начинает превосходить влияние стран, где доминируют Y-матрицы.

Ключевые слова: радикальный институционализм; фейковая экономика; Уильям Даггер; Ассоциация институциональной мысли (the Association for Institutional Thought); теория институциональных матриц, или X-Y-теория.

RADICAL INSTITUTIONAL ECONOMICS AND FAKERY FOR THE 21ST CENTURY

SVETLANA G. KIRDINA-CHANDLER,

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

The article summarises some results of the discussions about radical institutional economics (RIE) for the 21st century. The discussions took place at the 38th Conference of

¹ Работа выполнена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 17-02- 00207.

the Association for Institutional Thought, held in April 2017 (San Francisco, California, US). The contribution of radical institutional economists of the 1990s in the development of institutional thought is presented in the article. The works of William M. Dugger – the founder of RIE – are stressed, as well as the roles of other radical institutionalists such as Edythe Miller, J. Ron Stanfield, Ron Phillips, Dell Champlin, Janice Peterson, Charles Whalen, Doug Brown, Rick Tilman, Louis Junker and Howard Sherman. The reasons for the reintroduction of radical institutional economics onto the agenda in the modern US are considered, among them being the increasing fakery in economies and the growth of inequality in incomes and distribution of economic benefits. The article then suggests a hypothesis that an external factor in the radicalisation of science and public consciousness in Western and other countries is associated with a change in world leaders and poles of growth, and is a turning point in history. It is argued that the power of countries in which the X-matrix dominates is beginning to surpass the influence of countries where the Y-matrix dominates.

Keywords: *Radical Institutional Economics; Fakery in Economics; William M. Dugger; The Association for Institutional Thought; Institutional Matrices Theory, or X-Y-theory.*

JEL: B1, B2, B3.

Введение

Как правило, радикализм распространяется в кризисные или переходные исторические периоды, когда ощущается угроза привычному порядку вещей. Его проявления можно видеть не только в политике или социальных действиях, но и в научных концепциях. Для радикализма характерны бескомпромиссность и неприятие сложившейся ситуации, а сам процесс радикализации означает усиление непримиримых настроений, неуверенность существования, приверженность крайним взглядам и резкую критическую направленность по отношению к существующим институтам, идеям, правилам и социальному порядку.

Для институционализма, который зародился в Северной Америке в конце XIX в. и оформился как течение в 1920–1930 гг., критическая направленность была характерна с самого начала. Труды основоположника оригинального классического институционализма Торстейна Б. Веблена – яркая иллюстрация такого подхода. Именно Веблен в свое время придумал известное всем сегодня определение «неоклассическая экономическая теория». Таким образом, он сначала обособил экономику, основанную на маржиналистских идеях, от классической политической экономии, а затем и от институционализма в его исходном критическом варианте.

Оригинальный институционализм (ОИ)² развивался как антитеза неоклассике и базировался на понимании развития экономики как эволюционного процесса, в котором институты играют решающую роль. Оторвавшись от неоклассической теории, не подвергавшей сомнению устои рыночной капиталистической экономики, институционализм – если сравнить его с марксизмом, по сути отрицавшим капитализм, – пытался занять «среднюю линию» между неоклассическим «экономиксом» и марксизмом.

Из истории экономических учений мы знаем, что в 1930-е гг. на основе ОИ постепенно развивается *новая институциональная экономика* (New Institutional Economics). Различие между ней и «старым» институционализмом носит преимущественно методологический характер. Если оригинальный институционализм не принимал неоклассические постулаты, то новый институционализм приспособился к ним и модифицировал, чтобы адаптировать к изучаемой реальности. Например, вместо полной рациональности используется предпосылка ограниченной рациональности, вместо

² В англоязычной литературе используется аббревиатура OIE (Original Institutional Economics).

«просто экономического поведения» анализируются влияющие на него когнитивные и психологические факторы, расширился состав изучаемых издержек: к ним добавились издержки трансакций, и т.д. Однако в целом «методологически новая институциональная экономика аналогична неоклассической экономической теории» (Keizer, 2007, p. 5), а сам новый институционализм интегрирован в неоклассику и представляет сегодня одно из направлений ее развития³.

Тем не менее новая институциональная экономика, «перешедшая под знамена неоклассики», не заместила собой оригинальный институционализм, который по-прежнему развивается по собственному пути. Идеи Веблена и его сторонников набирают популярность не только в США, но и в странах Европы, Азии и в Австралии⁴. Одной из причин этого является их критический по отношению к капиталистическому обществу характер, а также возможность с помощью вебленовских категорий по-прежнему выявлять проблемы этих обществ.

Ветвь оригинального институционализма, развиваемая в США группой ученых под эгидой Ассоциации институциональной мысли (Association of Institutional Thought), отличается наиболее последовательным отходом от постулатов неоклассической экономики, а также своим радикальным характером. Под радикализацией в данном случае понимается многоплановая критика рыночной модели организации экономики, той экономики, которую исследует и развивает неоклассический мейнстрим.

Радикальный институционализм как особое течение в рамках ОИ впервые был обозначен в трудах Уильяма Даггера в статье 1988 г., а уже через год под его редакцией вышла монография «Радикальный институционализм: современные голоса». Далее свет увидели еще несколько коллективных монографий и статей, развивающих данное направление. Итоги эксперимента по развитию радикального институционализма и его возможные перспективы стали темой специальной сессии «Radical Institutional Economics for the 21st Century» на 38-й ежегодной конференции Ассоциации институциональной мысли, которая прошла в г. Сан-Франциско (Калифорния, США) 13–15 апреля 2017 г. Обзор докладов данной сессии составляет основу настоящих заметок.

Радикальный институционализм 1990-х гг.: основные темы и вклад в развитие институциональной мысли

Родоначальник радикального институционализма (РИ) Уильям Даггер называл его «двоюродным братом марксизма» (Dugger, 1988)⁵. Для представителя оригинального институционализма, основатель которого Торстейн Веблен отвергал марксистскую доктрину⁶, такое признание носило в то время весьма провокационный характер. Однако «поворот к марксизму» в дальнейшем стал одним из признанных достижений РИ и обусловил его влияние на последующее развитие институциональной мысли в США. Как отметил Уильям Уоллер в своем докладе «Radical Institutionalism Reconsidered» («Пересмотренный радикальный институционализм»), это влияние выразилось в том, что благодаря радикальным институционалистам 1990-х гг. Маркс и его идеи были возвращены в институциональный дискурс.

Дело в том, что критика Маркса со стороны Веблена, в частности отрицание им телеологического теоретизирования Маркса и его трудовой теории стоимости, долгое время способствовала тому, что американские институционалисты, особенно Кларенс

³ Сегодня в новый институционализм входят трансакционная экономика, которая изучает сделки и издержки, с ними связанные; контрактная теория, рассматривающая организации как пучки контрактных отношений; экономическая теория прав собственности, анализирующая права собственности и издержки, связанные с их спецификацией, и т.д. (см.: *История экономических учений*. 2000, с. 653–687).

⁴ О развитии идей Веблена и его роли для развития институционализма в России см.: (Кирдина, 2015).

⁵ Неслучайно гуру американской гетеродоксальной экономики Фрэд Ли называл У. Даггера «левым институционалистом» (Lee, 2002).

⁶ Тем не менее многие исследователи Веблена в США, Европе и Австралии (O'Hara, 2000) отмечают соответствие и сходство многих мыслей Веблена и Карла Маркса.

Эйрс (Clarence Edwin Ayres) и его единомышленники, были в состоянии «холодной войны» с марксизмом. Вклад Маркса в анализ и критику капиталистического общества практически игнорировался. Однако радикальные институционалисты, многие из которых были хорошо знакомы с трудами Маркса, фактически легитимизировали для своих «коллег по цеху» работы как самого Маркса, так и последующих марксистов. Они теперь никого не удивляют в институциональной литературе, а сам марксизм стал рассматриваться как часть гетеродоксальной экономики, к которой принадлежат и институциональные направления.

Радикальный институционализм 1990-х гг. основывался на идеях Т. Веблена, которого Уоллер в своем докладе назвал «без сомнения первым радикальным институционалистом». В то же время РИ отличался рядом черт, которые были обозначены У. Даггером в его статье 1988 г. «Radical Institutionalism: Basic Concepts» («Радикальный институционализм: основные представления»). Как писал Даггер, РИ представляет собой глубоко критическую теорию (совокупность теорий) *современных* капиталистических обществ с набором следующих взглядов: 1) рассмотрение экономики как процесса, а не с точки зрения статического равновесия; 2) признание того факта, что эксплуатируемые классы часто иррациональны, что мешает их потенциальной солидарности; 3) существующая власть использует свой авторитет и мифы для поддержания господствующего положения и тирании в обществе; 4) нормальная жизнь должна предполагать равенство; 5) ценности и идеологии важно поддерживать и исследовать; 6) необходима реальная демократия участия (*participatory democracy*); 7) в текущей ситуации целесообразны не инкрементные изменения, а радикальные преобразования.

В рамках этой доктрины ряд американских ученых, разделявших пафос У. Даггера, в 1990-е гг. опубликовали статьи и пять коллективных монографий. Именно на основе этих монографий (*Dugger, 1989; Dugger, Waller, 1992, 1996; Peterson, Brown, 1994; Dugger, 1996; Brown, 1998*) У. Уоллер проанализировал «эпизод» с развитием радикального институционализма, который он рассматривает как своего рода эксперимент в развитии оригинальной институциональной экономики.

Одним из результатов этого эксперимента стало отмеченное выше возвращение марксистских идей в современную дискуссию оригинальных институционалистов. Обогащение набора вебленовских идей и категорий марксистским подходом позволило проводить более глубокий анализ существующих противоречий в развитии рыночных экономик, а также расширить представительство гетеродоксальной экономики в популяции экономистов. В свою очередь, это явилось важным фактором роста их влияния в образовательном процессе американских университетов.

Второй вклад состоит в развитии (или переосмыслении) сторонниками радикального институционализма ряда тем, которые ранее находились на периферии исследований в рамках оригинального институционализма. Среди этих тем Уоллер в своем докладе выделяет изучение природы государства, гендерные, расовые и классовые проблемы, а также неравенство в целом. Таким образом, по сравнению с марксизмом, «реабилитированном» радикалами в институциональном сообществе, к марксовской критике капитализма радикальные институционалисты добавляют новые грани и «размерности». При этом особенность их подхода состоит в том, чтобы исследовать эти весьма популярные в современной экономике и социологии темы с помощью известных вебленовских категорий, которые ранее при изучении этих сфер практически не применялись или применялись лишь эпизодически. Также под влиянием импульса со стороны радикальных институционалистов происходило дальнейшее расширение вовлекаемых в анализ сфер. Так, объектом аналогичного рассмотрения оригинальных институционалистов стали образование, здравоохранение, вопросы окружающей среды.

Уоллер отмечает также и не прямое влияние радикальных институционалистов на современное институциональное сообщество Северной Америки. Оно состоит в том, что его представители⁷ пользуются большим уважением и влиянием в среде институционалистов-эволюционистов. Выражением этого служат приведенные им цифры: восемь представителей радикального институционализма избирались президентами Association for Evolutionary Economics (Ассоциации эволюционной экономики), пятеро – получили самую престижную ее награду Veblen-Commons Award, 10 – избирались президентами Association for Institutional Thought (Ассоциации институциональной мысли).

Подытоживая свой анализ, Уоллер замечает, что, хотя сегодня радикальный институционализм не представляет того сплоченного направления, каким оно было в 1990-е гг., в трудах его представителей, несомненно, присутствует заряд, который они получили тогда в ходе совместной работы.

Радикальный институционализм в XXI в.: причины актуализации

Что же стало причиной возвращения к идеям радикального институционализма в XXI в.? Какие вызовы стоят перед ним в настоящее время? Почему в 2017 г. на очередной конференции Ассоциации институциональной мысли в США этому была посвящена специальная сессия, собравшая самую большую аудиторию, – и это несмотря на то, что на соседней сессии обсуждались резонансные первые 100 дней нового президента США Дональда Трампа?

Ответ на эти вопросы связан в том числе и с феноменом Трампа. Об этом в своем докладе «The Dynamics of Inequality and Fakery in Business Competition and Capital Accumulation» («Динамика неравенства и фейковости (фальши) в конкуренции бизнеса и накоплении капитала») сказал автор концепции радикального институционализма Уильям Даггер. По его словам, избрание Трампа очередным президентом США явно и зримо продемонстрировало всему миру фейковый характер современной западной экономики и всего общества: магнат-миллиардер объявляет одним из главных пунктов своей программы защиту интересов американских рабочих! И эта фальшивая по своей сути идея была «принята за правду», что в значительной мере способствовало победе Трампа. Данный эпизод стал своего рода апофеозом развития фейкового характера капиталистической экономики, и прежде всего США.

Фейковость, фальшивость (fakery) означает, что массово заявляемые политиками декларации и принципы, публикующаяся статистика, экономические и политические обзоры, как и распространяемые СМИ экспертные заключения, не соответствуют реальным делам, фактам, тенденциям. Фальшивым является сегодня мейнстрим экономической науки, который ученый из Великобритании Джон Викс, работавший ранее в Университете Техаса (США), называет «Economics of the 1%» (Weeks, 2014). Фальшивым, ложным становится образование, предлагаемое в американских школах и университетах. Массово фальшивыми становятся СМИ, заменяющие факты многочисленными интерпретациями, которые зависят от идеологических предпочтений интерпретаторов. В своем докладе Даггер приводит соответствующие этой реальности факты и объясняет, как и почему рыночная экономика при конкурентном социальном порядке неизбежно становится фейковой экономикой.

Другая признанная черта современных западных обществ – углубление социальных неравенств, в частности неравенства в распределении доходов, о чем написал в своем экономическом бестселлере французский экономист Томас Пикетти (Piketty, 2014; Пикетти, 2015). В докладе Даггера было показано, как конкуренция в бизнесе и действующие модели накопления капитала, подчиненные корыстным интересам

⁷ Кроме У. Даггера и самого себя, Уоллер относит к радикальным институционалистам как минимум следующих исследователей: Edythe Miller, J.Ron Stanfield, Ron Phillips, Dell Champlin, Janice Peterson, Charles Whalen, Doug Brown, Rick Tilman, Louis Junker, Howard Sherman.

предпринимателей, постоянно усиливают обе отмеченные особенности современных рыночных обществ: и социальные неравенства, и фейковый характер экономики и бизнеса. В этих условиях реформы не способны изменить положения вещей – нужны, как полагает Даггер, радикальные перемены. Таким образом, радикальный институционализм снова возвращается в научную повестку.

Новой задачей радикальных институционалистов в современных условиях Даггер считает получение истинного (не фальшивого) знания о том, как работают современные экономики и общества. Он призывает к тому, чтобы институционалисты шли путем поиска «неудобной правды» (*inconvenient truth*) в противовес тем фейковым науке, образованию и журналистике, которые обслуживают и защищают в конечном счете интересы капиталистических монополий и богатейшей части общества.

Идеи Уоллера и Даггера были поддержаны и конкретизированы в двух других докладах на сессии. Они были сделаны специалистом в области гендерных исследований Барбарой Хопкинс (*Barbara Hopkins*)⁸ и институционалистом, специализирующемся на сравнительных исследованиях экономических систем, Джефффри Шнайдером (*Geoffrey Schneider*)⁹ – он одновременно был и модератором сессии.

Если проанализировать отмеченные участниками причины возвращения радикального институционализма в современную научную повестку американских институционалистов, объединенных под эгидой Ассоциации институциональной мысли, можно отметить, что они носят преимущественно «инсайдерский характер». Действительно, современные радикальные институционалисты, которые исследуют рыночные экономики и признают их капиталистический характер, глубоко понимают проблемы того общества, в котором они живут. Поэтому Даггер и его единомышленники справедливо адресуются преимущественно к внутренним причинам, способствующим радикализации научного дискурса, – усилению фейкового характера рыночной экономики и относительному росту социальных неравенств.

Однако, на наш взгляд, есть и внешние причины новой радикализации во взглядах американских институционалистов (и не только их). Как мы отмечали выше, распространение радикальных настроений в общественном и научном сознании активизируется в кризисные или переходные исторические периоды, когда происходят кардинальные изменения в существующем порядке или соотношении сил, в том числе и между странами. Вследствие такого перераспределения усиливаются военные угрозы, растет вероятность конфликтов, формируются запросы на новые «условия игры». Наши исследования, основанные на использовании теории институциональных матриц, или X-Y-теории (*Кирдина, 2001, 2014; Kirдина, 2017*), зафиксировали такого рода изменения, которые носят глобальный характер.

Речь идет о новом соотношении между странами с доминированием X- и Y-институциональных матриц в современном мире. Для его оценки в разные исторические периоды мы использовали лишь один обобщающий показатель, по которому можно (пусть и косвенно) судить о «мощи» каждой страны по сравнению с другими – это уровень валового внутреннего продукта (ВВП), производимого тем или иным государством в течение года. Мы сопоставили динамику суммарных годовых выпусков ВВП группами X- и Y-стран. Как известно, часто простые цифры оказываются гораздо информативнее многословных объяснений. Почему? «Потому что все оттенки смысла Умное число передает», – писал поэт Николай Гумилев в знаменитом стихотворении «Слово» (*Гумилев, 1995 [1921]*).

График, отражающий динамику суммарной доли ВВП выбранных стран с доминированием X-матрицы и суммарной доли ВВП выбранных стран с доминированием Y-матрицы за период 1820–2015 гг., представлен ниже.

⁸ Ее доклад назвался «Institutional Thought and Alternatives to Capitalism» («Институциональная мысль и альтернативы капитализму»).

⁹ Название его доклада фактически повторяло название сессии – «A Radical Institutional Economics for the 21st Century» («Радикальная институциональная экономика в XXI веке»).



Рис. 1. Доли суммарных ВВП стран с доминированием X- и Y-матрицы, 1820–2015 гг., %

Источником данных с 1820¹⁰ по 2008 г. стали известные таблицы Мэддисона (*Maddison Database, 2010*), где представлена многолетняя динамика сопоставимых уровней ВВП ряда стран, измеренного в млн международных, Geary-Khamis, долларов 1990 г. Данные за 2009–2015 гг. взяты из базы Мирового банка (*Worldbank Database*), находящейся в открытом доступе.

С учетом имеющихся данных была сформирована выборка стран, включающая государства обоих типов. Из стран с доминированием институциональной X-матрицы представлены Китай, Индия, Бразилия, Япония и страны бывшего СССР, или Российской империи (поскольку Россия в базе Мэддисона отдельно не выделялась до 1920-х гг.). Из стран с доминированием Y-матрицы в выборку включены 12 западноевропейских государств: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Италия, Нидерланды, Норвегия, Финляндия, Франция, Швеция и Швейцария, а также четыре страны за пределами Европы: Австралия, Новая Зеландия, Канада и США.

Входящие в выборку страны производили и производят более 75% мирового ВВП, что делает ее вполне репрезентативной для анализа процессов на глобальном уровне. Читателей, желающих в деталях ознакомиться с процедурами формирования и обоснования выборки, проведения расчетов, а также сопоставлением с аналогичными выводами других исследователей, среди которых А. Г. Франк, М. Эллман, Э. Райнерт и др., мы отсылаем к *Кирдина (2014, с. 308–315)*.

Данные графика показывают нам циклический процесс, в ходе которого происходит смена мировых лидеров. С 1820 г. (и, видимо, ранее) глобальный ВВП формировался преимущественно странами X-матрицы. Начиная с 1870 г. усиливается мощь стран Y-матрицы, которые стали производить более половины мирового ВВП. Максимальный разрыв между двумя группами стран имел место в 1950–1960-е гг., а с 1970 г. он начал сокращаться. Примерно с 2008 г. страны X-матрицы вновь начали выходить на лидирующие позиции, т.е. превосходить страны Y-матрицы в производстве ВВП, и в последующие годы этот разрыв постепенно увеличивается.

Таким образом, на наших глазах меняется глобальная конфигурация основных игроков в мировом хозяйстве. Преобладание стран X-матрицы в мировом ВВП

¹⁰ Представленные в базе Мэддисона данные с XII в. до 1820 г. разрознены и неполны – они охватывают лишь небольшой круг стран. Поэтому за начальную точку отсчета принят 1820 г., начиная с которого имеются данные по широкому кругу стран, что позволяет сформировать достаточно представительную их выборку.

сопровождается и ростом значимости X-институтов в странах с доминированием Y-матрицы. После кризиса 2008–2009 гг. усиление государственного регулирования и централизованного управления, следование идеологии «общего выживания» становятся в них все более популярными.

Этот глобальный фон является, на наш взгляд, одним из тех внешних факторов, которые усиливают напряженность в тех странах, которые в совокупности теряют свои лидирующие позиции. Интеллектуалы западных стран в своих исследованиях все чаще обращаются к новым полюсам экономического роста, прежде всего к странам Азии или БРИКС. Поэтому для них осознание накопленных проблем внутреннего социально-экономического развития на фоне растущей роли стран с иным типом социально-политического и экономического устройства выступает дополнительным стимулом радикальных настроений и неприятия сложившегося в собственных странах порядка вещей.

Заключение

Задача настоящих заметок – ознакомить российскую аудиторию с одним из направлений развития институциональной теории в США – радикальным институционализмом. Его идеи, на наш взгляд, отражают особенности не только современного состояния институциональной мысли, но и подтверждают признанную многими экономистами, социологами и политологами радикализацию общественного сознания в западных странах. Она происходит на фоне потери этими государствами лидирующих позиций в мировой экономике. Этот новый феномен пока еще слабо представлен в научных исследованиях, но все более находит свое выражение на уровне обыденных представлений, в том числе в усиливающихся страхах против других стран.

В дискуссиях на 38-й конференции Ассоциации институциональной мысли в апреле 2017 г. основное внимание было уделено внутренним причинам возвращения радикального институционализма 1990-х гг. в современную научную повестку. Они связаны с накопленными проблемами рыночной экономики в ходе ее развития. Одна из них – усиление относительных неравенств вопреки заявлениям теоретиков мейнстрима о роли экономической и политической конкуренции в преодолении таких неравенств в долгосрочной перспективе. Другая причина – осознание фейкового характера рыночной капиталистической экономики, включая фальшивость обслуживающего ее экономического мейнстрима. Поэтому свою задачу радикальные институционалисты видят в поиске реального социально-экономического знания, а также в предъявлении его обществу, пусть и в виде «неудобных истин».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Гумилев Н. (1995 [1921]). Слово // Строфы века. Антология русской поэзии / Сост. Е. Евтушенко. Минск; М.: Полифакт.
- История экономических учений (2000). Учеб. пособие для студентов вузов / Под ред. В.С. Автономова, О.И. Ананьина, Н.А. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 784 с.
- Кирдина С. Г. (2001). Теория институциональных матриц: в поисках новой парадигмы // *Журнал социологии и социальной антропологии*, Т. IV, № 1, с. 101–115.
- Кирдина С. Г. (2014). Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию. Изд. 3-е, перераб. и допол. М. – СПб.: Нестор-История, 468 с.
- Кирдина С. Г. (2015). Институционализм в России в 1930–2010-е гг.: инверсионный цикл? // *Журнал институциональных исследований*, Т. 7, № 2, с. 6–37.
- Пикетти Т. (2015). Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 592 с.
- Brown, D. (ed.) (1998). Thorsten Veblen in the Twenty-First Century: A Commemoration of the Theory of the Leisure Class (1899–1999). Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Dugger, W. (1988). Radical Institutionalism: Basic Concepts. // *Review of Radical Political Economics*, 20(1), 1–20.

Dugger, W. (ed.) (1989). *Radical Institutionalism: Contemporary Voices*. Westport, CT: Greenwood Press.

Dugger, W. (ed.) (1996). *Inequality: Radical Institutionalists Views on Race, Gender, Class, and Nation*. Westport, CT: Greenwood Press.

Dugger, W. and *Waller, W.* (eds.) (1992). *The Stratified State: Radical Institutional Theories of Participation and Duality*. Armonk, NY: M.E. Sharpe.

Dugger, W., Waller, W. (1996). *Radical Institutionalism: From Technological to Democratic Instrumentalism // Review of Social Economy*, 54(2), (Summer), 169–189.

Keizer, P. (2007). *The Concept of Institution in Economics and Sociology, a Methodological Exposition*. Working Papers. 07-25. Tjalling C. Koopmans Research Institute – Utrecht School of Economics, Utrecht University.

Kirdina-Chandler, S. (2017). *Institutional Matrices Theory, or X- and Y-Theory: A Response to F. Gregory Hayden // Journal of Economic Issues*, 51(2), June. DOI:10.1080/00213624.2017.1321428.

Lee, F. S. (2002). *Mutual Aid and the Making of Heterodox Economics in Postwar America: A Post Keynesian View // History of Economics Review*, 35 (Winter), 45–62.

Maddison Database (2010). (<http://www.ggdc.net/MADDISON/oriindex.htm> – Дата обращения: 12.09.2010).

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

Peterson, J. and *Brown, D.* (eds.) (1994). *The Economic Status of Women Under Capitalism: Institutional Economics and Feminist theory*. Aldershot: Edward Elgar Publishing.

Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press, 816 p.

Weeks, J. (2014). *Economics of the 1%: How Mainstream Economics Serves the Reach, Obscures Reality and Distorts Policy*. London: Anthem Press, 246 p.

REFERENCES

Brown, D. (ed.) (1998). *Thorsten Veblen in the Twenty-First Century: A Commemoration of the Theory of the Leisure Class (1899–1999)*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, XIX + 224 p.

Dugger, W. (1988). *Radical Institutionalism: Basic Concepts. Review of Radical Political Economics*, 20(1), 1–20.

Dugger, W. (ed.) (1989). *Radical Institutionalism: Contemporary Voices*. Westport, CT: Greenwood Press.

Dugger, W. (ed.) (1996). *Inequality: Radical Institutionalists Views on Race, Gender, Class, and Nation*. Westport, CT: Greenwood Press.

Dugger, W. and *Waller, W.* (eds.) (1992). *The Stratified State: Radical Institutional Theories of Participation and Duality*. Armonk, NY: M.E. Sharpe.

Dugger, W., Waller, W. (1996). *Radical Institutionalism: From Technological to Democratic Instrumentalism. Review of Social Economy*, 54(2), (Summer), 169–189.

Gumilev, N. (1995 [1921]). *The Word. Strophes of the Century*. Anthology of Russian Poetry. Minsk, M.: Polyfact. (In Russian).

History of Economic Thought (2000). V. S. Avtonomov, O. I. Ananyin, N. A. Makasheva (eds). M.: INFRA-M, 784 p. (In Russian).

Keizer, P. (2007). *The Concept of Institution in Economics and Sociology, a Methodological Exposition*. Working Papers. 07-25. Tjalling C. Koopmans Research Institute – Utrecht School of Economics, Utrecht University.

Kirdina, S. G. (2001). *The Institutional Matrices Theory: In Search of A New Paradigm. Journal of Sociology and Social Anthropology*, IV(1), 101–115. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2015). Institutionalism in Russia in 1930s–2010: An Inversion Cycle? *Journal of Institutional Studies*, 7(2), 6–37. (In Russian).

Kirdina, S. G. (2014). The institutional Matrices and The Development of Russia. Introduction to X-Y-theory. Moscow, Saint-Petersburg: Nestor-History, 468 p. (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), June. DOI:10.1080/00213624.2017.1321428.

Lee, F. S. (2002). Mutual Aid and the Making of Heterodox Economics in Postwar America: A Post Keynesian View. *History of Economics Review*, 35 (Winter), 45–62.

Maddison Database (2010). (<http://www.ggdc.net/MADDISON/oriindex.htm> – Access Date: 12.09.2010).

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

Peterson, J. and *Brown, D.* (eds.) (1994). The Economic Status of Women Under Capitalism: Institutional Economics and Feminist theory. Aldershot: Edward Elgar Publishing, XVII + 187 p.

Piketti, T. (2015). Capital in the 21st Century. M.: Ad Marginem Press. 592 p. (In Russian).

Piketty, T. (2014). Capital in the Twenty-First Century. Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press, 816 p.

Weeks, J. (2014). Economics of the 1%: How Mainstream Economics Serves the Reach, Obscures Reality and Distorts Policy. London: Anthem Press, 246 p.

ЭВОЛЮЦИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ ФОРМ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ИНОСТРАННОГО БИЗНЕСА С ГОСУДАРСТВОМ В РОССИИ¹

ЯКОВЛЕВ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

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

ФРЕЙНКМАН ЛЕВ МАРКОВИЧ,

*кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института анализа предприятий и рынков,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: lfreinkman@hotmail.com;*

ЕРШОВА НИНА ВЛАДИМИРОВНА,

*кандидат экономических наук,
научный сотрудник Института анализа предприятий и рынков,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: nershova@hse.ru*

В статье на российских данных рассматриваются проблемы и механизмы взаимодействия иностранных фирм с ключевыми национальными партнерами в странах присутствия. Выделены основные этапы и факторы эволюции двух основных для России каналов коллективных действий иностранных фирм на протяжении 25 лет – Консультативного совета по иностранным инвестициям при Председателе Правительства РФ и иностранных деловых ассоциаций. Проведен сравнительный анализ эффективности этих двух каналов, а также выделены факторы, способствующие повышению результативности работы ассоциаций иностранного бизнеса в современных условиях. Показано, что в объяснении меняющейся во времени эффективности коллективных действий иностранных фирм более существенную роль играют политические, а не общеэкономические или институциональные факторы. Накопленный в России опыт свидетельствует о том, что механизмы взаимодействия иностранного

¹ Работа выполнена в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Авторы выражают свою благодарность В. А. Багрееву, В. О. Бармичеву, С. Ю. Белякову, Р. Брайтнеру, А. В. Ивлеву, К. Карпухину, А. фон Кнооп, А. Л. Костандову, С. Котвани, М. В. Ларионовой, Т. Накаи, Л. Наумовскому, Ф. Пегорье, Ю. М. Праслову, А. Родзянко, М. Тири, А. Томпсону, С. А. Улину, М. Флорио, С. Цзиньли, С. Че, П. Н. Шинскому, Ц. Ямада, А. Янечеку, Е. Г. Ясину и другим респондентам за участие в интервью и ценные комментарии по теме исследования. Также авторы выражают признательность А. В. Говоруну, Т. Г. Долгопятовой, Д. С. Иванову, М. Рохлицу, принимавшим участие в научном проекте и проведении интервью, и благодарят участников сессии «Модели управления фирмой – 1» Третьего Российского экономического конгресса (декабрь 2016) и сессии «На стыке политических и экономических исследований» XVIII Апрельской международной научной конференции (апрель 2017) за полезные комментарии.

бизнеса с властью могут работать эффективно только при наличии взаимного интереса к такому взаимодействию. В России с середины 2000-х гг. сложились сравнительно благоприятные политические условия для диалога правительства и иностранных фирм, и соответствующие механизмы взаимодействия давали определенный позитивный эффект как для привлечения дополнительных иностранных инвестиций, так и модернизации нормативной базы. Однако с обострением политической обстановки в 2013 г. политические приоритеты в деятельности правительства России стали заметно важнее экономических, поэтому эффективность существующих инструментов коллективных действий иностранных фирм значительно снизилась. Одним из последствий этого стала большая готовность ассоциаций иностранного бизнеса к кооперации с российским бизнесом в целях совместного продвижения прагматической повестки.

Ключевые слова: иностранные фирмы; бизнес-ассоциации; коллективные действия; каналы лоббирования; бизнес-климат; приоритеты экономической политики; взаимодействие государства и бизнеса.

THE EVOLUTION OF THE COLLECTIVE FORMS OF INTERACTION BETWEEN FOREIGN BUSINESS AND GOVERNMENT IN RUSSIA

ANDREI A. YAKOVLEV,

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

LEV M. FREINKMAN,

*Candidate of Economic Sciences (PhD),
Senior Researcher, Institute for Industrial and Market Studies,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: lfreinkman@hotmail.com;*

NINA V. ERSHOVA,

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

The paper uses the evidence from Russia to analyze the arrangements for interaction between foreign firms and key national partners in the countries of their operations. We identify the main stages and factors that were driving the evolution of the two main channels of collective action for foreign firms in Russia over the last 25 years – the Foreign Investment Advisory Council under the Office of the Russian Prime Minister and foreign business associations. We also provide the comparative analysis of the effectiveness of these two main channels, as well as highlight the factors contributing to higher effectiveness of individual foreign business associations under the current Russia's circumstances. We show that political rather than economic or institutional factors play a more significant role in explaining the changes in the effectiveness of collective

efforts of foreign firms. Russia's experience suggests that the mechanisms of interaction between foreign business and the authorities can work effectively only if there is mutual interest in such interaction. In Russia since the mid-2000s there have been relatively favorable political conditions for the dialogue between the Government and foreign firms, and the respective interaction mechanisms produced some positive effects regarding e.g. attraction of additional foreign investment inflows and modernization of the regulatory framework. However, with worsening the political situation in 2013, political priorities of the Russian Government became markedly more important than the economic ones, and thus, the effectiveness of the existing instruments for collective action of foreign firms significantly decreased. One consequence of this has been the greater willingness of foreign business associations to cooperate with Russian business in order to promote jointly a pragmatic reform agenda.

Keywords: *foreign firms; business associations; collective action; lobbying channels; business climate; economic policy priorities; state-business relations.*

JEL: *D71, F23, L31.*

Введение

Роль иностранных компаний, оперирующих в развивающихся странах, включая страны с переходной экономикой, традиционно рассматривается как фактор социально-экономического и институционального прогресса. Иностранные инвесторы считаются агентами позитивных изменений, стимулирующих улучшение качества менеджмента и используемых технологий, а также важным источником политической поддержки реформ в принимающих странах (Malesky, 2006; Lewis, 2005).

Вместе с тем ряд авторов (Huang, 2005; Hellman, 2002, etc.) отмечают, что иностранные фирмы могут приобретать существенные регуляторные преимущества по сравнению с местным бизнесом. Правительства принимающих стран зачастую предоставляют привилегии иностранным фирмам за счет отечественных фирм. При этом остается неясным: или регуляторные преимущества иностранных фирм в конечном счете приводят (с лагом) к улучшению регулирования для местных компаний, или такие преимущества для иностранных инвесторов сохраняются достаточно долго.

В недавней работе (Doner and Schneider, 2016) обсуждается более общая проблема наличия принципиальных противоречий между интересами иностранных фирм (ИФ) и долгосрочными интересами развивающихся стран, в которых они осуществляют свои операции². ИФ заинтересованы в развитии экономик «стран присутствия» лишь в определенных пределах. К примеру, в то время как большинство развивающихся стран рассматривает укрепление национальной базы в сферах развития профессионального образования и R&D как один из ключевых элементов национальных стратегий модернизации, для ИФ более приоритетным оказывается рационализация корпоративных затрат, которая часто предполагает вместо создания новых R&D-центров и подготовки местных кадров концентрацию R&D в нескольких глобальных центрах (часто существующих в развитых странах происхождения этих фирм) (Doner and Schneider, 2016; Amsden, 2009).

В связи с этим центральный вопрос, на который мы хотим ответить в данной статье: какие институциональные механизмы могут способствовать лучшему согласованию интересов ИФ и национальных правительств в развивающихся странах? Для ответа на этот вопрос нужен анализ организации диалога между правительствами и другими ключевыми местными игроками с одной стороны и сообществом иностранных инвесторов с другой, включая механизмы коллективных действий ИФ и оценку их эффективности.

Несмотря на большое число исследований поведения иностранных фирм в странах их присутствия (включая GR-стратегии), они проводились преимущественно на

² Это противоречие отмечалось в литературе и раньше, например, Kaplinsky (2000), Amsden (2009).

материалах стран – членов ОЭСР и в последнее время Китая (*Deng and Kennedy, 2010; Hui and Chan, 2016; Mondejar and Zhao, 2013; Zhang et al., 2016* и т.д.), но их практически нет для остальных развивающихся стран.

Россия дает интересный материал для изучения форм взаимодействия правительства со структурами, представляющими интересы иностранных инвесторов, а также для анализа институциональной динамики в соответствующем сегменте бизнес-организаций. Обладая высоким потенциалом, Россия имеет репутацию сложной страны для ведения бизнеса. Другая важная особенность России касается значительной динамики в отношениях между властями и сообществом иностранного бизнеса на протяжении последних 25 лет. Эти отношения прошли через принципиально разные этапы развития, характеризующиеся различным сочетанием политических условий: от слабости диалога в первой половине 1990-х гг. (в первую очередь, ввиду слабости правительства) до интенсивного и конструктивного диалога в середине 2000-х и затем до почти полной потери правительством интереса к взаимодействию с иностранными инвесторами в период 2014–2015 гг.

В нашей работе основной упор сделан на анализе эволюции основных механизмов, используемых ИФ в России для продвижения своих коллективных интересов в условиях динамичной внешней среды на протяжении 25 лет. Нами выделены основные этапы и факторы этой эволюции, которая рассматривается с точки зрения изменения (как ослабления, так и ужесточения) общесистемных политических и институциональных ограничений.

Работа имеет определенную структуру. В следующем разделе представлен краткий обзор литературы по вопросам, касающимся стратегий лоббирования иностранных компаний на рынках их присутствия. Раздел 3 содержит описание общей логики нашего анализа и основных выводов по предложенной периодизации процесса взаимодействия ИФ с властями в России. В разделе 4 обсуждаются отличия основных этапов эволюции этого процесса за 25 лет. В заключительном разделе предложены выводы из проведенного исследования.

Краткий обзор литературы

Число исследований корпоративных стратегий лоббирования («corporate political strategies»³ – далее КСЛ) фирм, контролируемых иностранными инвесторами, заметно выросло в последние годы (*Hillman and Wan, 2005; Mondejar and Zhao, 2013, Zhang et al., 2016*). Такие стратегии помогают иностранным фирмам лучше выстраивать взаимоотношения с правительством принимающей страны и другими местными партнерами, получать доступ к рынкам и справляться с регуляторным давлением и нестабильностью.

КСЛ особенно важны для ИФ, оперирующих в развивающихся экономиках: когда рыночные институты слабы и несовершенны, выстраивание местных отношений становится для фирм ключевой компетенцией, необходимой для успешной реализации их корпоративных стратегий и решения конкретных проблем, влияющих на их деятельность. Специфические факторы, дополнительно стимулирующие ИФ налаживать взаимоотношения, включают различия в нормативном регулировании между страной происхождения и принимающей страной, повышенную неопределенность местной деловой среды и высокие барьеры входа на некоторых местных рынках и/или в некоторых отраслях (*Mondejar and Zhao, 2013*).

Более ранние исследования, основанные преимущественно на анализе транснациональных корпораций, базирующихся в США (*Mezner and Nigh, 1995*;

³ Под термином «corporate political strategies» понимается классическое бизнес-лоббирование, связанное с продвижением интересов частных корпоративных структур в органах государственной власти с целью принятия более выгодных решений в сфере экономической политики и нормативного регулирования в тех аспектах, которые затрагивают интересы компаний, но не связанное с участием бизнеса в политических процессах.

Hillman et al., 2004; Hillman and Wan, 2005), показали, что размер фирмы и уровень ее международной диверсификации, продолжительность ее присутствия в принимающей стране и степень неопределенности местной бизнес-среды положительно коррелируют с интенсивностью взаимодействия фирм с органами государственной власти (governance relations – GR). Blumentritt (2003) дополнительно подчеркивает роль персональных предпочтений топ-менеджеров зарубежного филиала корпорации в отношении характера и интенсивности деятельности филиала в сфере GR.

У компаний всегда имеется набор (портфель) альтернативных вариантов структурирования своих КСЛ (*Schneider, 2010a, 2010b*). ИФ могут преследовать свои политические цели либо коллективно с другими фирмами, либо индивидуально. Успешные бизнес-ассоциации не только используют индивидуальные политические ресурсы, предоставляемые их членами, но также способны формировать дополнительные инструменты политического влияния (*Jacomet, 2005*). Источником такого дополнительного влияния являются более высокая (относительно отдельных фирм) демократическая легитимность деловых ассоциаций, их способность добиваться единства в поведении своих членов, а также содействовать выработке компромисса между целями отдельных членов организации.

В литературе наблюдается консенсус относительно того, что коллективные и частные (индивидуальные) КСЛ являются взаимодополняющими (например, *Hillman and Hitt, 1999; Hillman and Wan, 2005; Hansen et al., 2005*). В многочисленных работах исследуются факторы, которые могут сместить предпочтения фирм от реализации преимущественно коллективной стратегии к индивидуальным лоббистским действиям и наоборот (например, *Hillman and Hitt, 1999*). Другие исследования (например, *Hansen et al., 2005*) отмечают, что фирмы скорее склонны комбинировать использование различных типов КСЛ, поскольку участие в коллективных лоббистских акциях бизнеса упрощает для фирм реализацию их индивидуальных интересов, предоставляя более широкий доступ к политикам и ключевым чиновникам.

Weymouth (2012) показал, что степень интернационализации фирм и участие компаний в деловых ассоциациях положительно взаимосвязаны с частотой и эффективностью лоббирования. Интенсивность лоббирования и политическое влияние компаний также повышаются с увеличением ее размера и рыночной власти. Более того, лоббирование взаимосвязано с изменчивостью политической среды: фирмы с большей вероятностью прибегают к КСЛ в странах с менее стабильной регуляторной средой.

Результаты предыдущих исследований свидетельствуют о том, что крупные иностранные компании реализуют в России портфельные GR-стратегии, сочетая прямые контакты с представителями власти с непрямыми, через различных посредников, включая бизнес-ассоциации. Во многих ситуациях лоббирование через БА «удобнее» и «политически корректнее» для иностранных фирм.

Исследование *Salmi u Heikkila (2015)* основано на изучении кейсов двух крупных финских ТНК, ведущих обширную деятельность в России. Авторы подчеркивают, что ИФ используют одновременно множественные (прямые и косвенные) каналы коммуникации с чиновниками, создавая специальную государственно-частную сеть контактов, которая играет важную вспомогательную роль для их бизнеса. ИФ зачастую предпочитают действовать через посредников для общения с правительственными органами, поскольку это помогает им сохранять некоторую дистанцию от чиновников. Эти посредники могут быть как организациями, так и частными лицами.

Holtbrügge и Puck (2009) приходят к схожим выводам на основе исследования кейсов трех немецких фирм, работающих в России. Они утверждают, что развитие собственных партнерских сетей является решающим фактором успеха ИФ в России. Такие сети используются для получения необходимой информации, ускорения

принятия административных решений и снижения политических рисков в среде, характеризующейся бюрократической противоречивостью, слабостью верховенства закона и произвольным правоприменением. Деятельность Союза немецкой экономики в Российской Федерации⁴ и других бизнес-ассоциаций рассматривались фирмами, участвовавшими в исследовании, как важный инструмент поддержки их активности в этой сфере, в частности, как платформа для информационного обмена и формирования сетей контактов.

В статье *Rochlitz (2016)* показано, что, предоставляя поддержку и информационные услуги компаниям-членам, бизнес-ассоциации ИФ, действующих в РФ, играют важную роль в повышении общего благосостояния. Однако, ассоциации иностранного бизнеса (АИБ), похоже, уделяют меньше внимания традиционному лоббированию: их попытки повлиять на законодательство и регулирование в стране не слишком заметны и по большей части носят «оборонительный» характер, т.е. предпринимаются в основном для предотвращения новых противоречивых регулятивных изменений. Более того, в текущей политической ситуации в России даже для крупнейших иностранных бизнес-ассоциаций стало крайне сложно продвигать коллективные интересы своих членов.

Одновременно в литературе отмечается, что за счет эффективного лоббирования иностранные фирмы могут приобретать систематические регуляторные преимущества по сравнению с местным бизнесом, прежде всего в странах с недостаточным развитием институтов рыночного регулирования. Согласно *Desbordes* и *Vauday (2007)*, это результат двух взаимодополняющих эффектов. Во-первых, благодаря их ожидаемому потенциальному вкладу в экономический рост транснациональные корпорации (ТНК) имеют достаточную переговорную силу, чтобы получить от правительства принимающей страны выгодные условия входа на рынок (в терминах регуляторных льгот и пониженных ставок налогов). Во-вторых, после входа крупные ИФ имеют достаточное политическое влияние, чтобы нужным образом воздействовать на предлагаемые изменения в регулировании, которые могут повлиять на их операции. Последний эффект значительно сильнее проявляется в странах Восточной Европы и Центральной Азии, где и институты, и гражданское общество относительно слабы.

Аналогично в более ранних исследованиях *Hellman et al. (2002)* показали, что в странах, где распространено взяточничество должностных лиц, ИФ чаще, чем местные компании, участвуют в коррупционных формах взаимодействия с государственными структурами. Это означает, что в условиях слабых институтов ИФ могут усугублять проблемы в сфере госуправления. Также в литературе были зафиксированы примеры негативного влияния стратегического лоббирования ИФ на экономику принимающей страны. *Hui and Chan (2016)* полагают, что влияние ИФ в Китае является дополнительным значительным препятствием к модернизации трудового законодательства в стране, а также ограничивает рост влияния независимых профсоюзов. *Cole et al. (2006)* предположили, что лоббирование ИФ может приводить к ослаблению национального экологического регулирования и последующему возникновению территорий «грязных» производств.

Эмпирическая база и общая логика анализа

Наше исследование основано на качественном анализе содержания 27 углубленных интервью, проведенных в 2015–2016 гг. В серии интервью приняли участие руководители 19 ассоциаций иностранного бизнеса в Москве или их ведущие представители, а также представители Консультативного совета по иностранным инвестициям (КСИИ), Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Международного

⁴ Объединение немецких фирм, занимающихся предпринимательской деятельностью в России, основанное в 1995 г., в 2007 г. преобразовано в Российско-германскую внешнеторговую палату (АНК).

совета по сотрудничеству и инвестициям (МССИ) при РСПП, сотрудники государственных органов, отвечавших за взаимодействие с иностранными инвесторами в разные периоды (начиная с 1990-х гг. и до настоящего времени).

За последние 25 лет организация государственно-частного диалога (ГЧД) с иностранными инвесторами в России прошла через несколько этапов. Будучи двусторонним процессом, диалог между иностранным бизнесом и государством не может быть реализован без его поддержки обеими сторонами. Наш анализ показал, что важнейшим фактором, влияющим на выбор иностранными компаниями форматов коллективных действий и взаимодействия с российскими властными структурами, а также на эффективность этих форматов, являются готовность и способность правительства слушать «голос» иностранного бизнеса и взаимодействовать с ИФ на основе общих приоритетов развития рыночной экономики. Другим ключевым фактором в данном процессе являются способность национального правительства влиять на местные институты, его административная и институциональная мощьность в части реализации принятых им решений в сфере улучшения инвестиционного климата в широком смысле. В табл. 1 мы выделяем основные этапы в эволюции государственно-частного диалога с иностранными инвесторами в России.

Таблица 1

Характеристики основных этапов эволюции механизмов государственно-частного диалога с иностранными инвесторами в России, 1991–2016 гг.

Этапы	Характер приоритетов экономической политики правительства	Институциональная мощьность правительства по реализации принятых решений	Основные механизмы диалога с иностранными инвесторами
1990-е гг.	Общий настрой на рыночную либерализацию, интеграцию в глобальный рынок	Очень низкая	1. Появление КСИИ как площадки при правительстве для диалога с крупным иностранным бизнесом, а также дополнительного механизма для реализации «индивидуальных стратегий» фирм. Ограниченные возможности влияния КСИИ на инвестиционный климат. 2. Возникновение АИБ как процесс самоорганизации иностранных фирм, пришедших в Россию
Начало 2000-х гг.	Сохранение ориентации на либеральные реформы с интеграцией экономики РФ в глобальный рынок, но с концентрацией реформаторских усилий на федеральном уровне и на улучшении общих (рамочных) условий для развития бизнеса	Укрепившиеся институты федерального правительства, в целом ориентированного на про-рыночные реформы, но при этом ограничивающего региональную автономию	1. Рост интереса правительства к КСИИ как к источнику экспертизы проектов правительственных решений. Высокая эффективность работы КСИИ благодаря возникновению внятного запроса со стороны правительства на улучшение инвестиционного климата. 2. АИБ за редким исключением не очень интересны как партнер для правительства в силу недостаточной институциональной мощьности

Окончание табл. 1

Этапы	Характер приоритетов экономической политики правительства	Институциональная мощьность правительства по реализации принятых решений	Основные механизмы диалога с иностранными инвесторами
Середина – вторая половина 2000-х гг.	Ориентация на привлечение иностранных инвесторов, в том числе для реализации приоритетов промышленной политики. Явные преференции для иностранных фирм в части защиты прав собственности.	Сильное федеральное правительство, склонное скорее принимать точечные стратегические решения в сфере экономического развития (сформулированные в логике поддержки «точек роста» в экономике)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Включение новых крупных игроков в процесс взаимодействия с правительством через КСИИ. Активная работа КСИИ: выработка базовых условий для крупных инвестиционных проектов. 2. Расширение членской базы и повышение институциональной мощности АИБ. Интенсификация контактов АИБ с федеральными ведомствами и регионами. 3. Появление МССИ как площадки, созданной по инициативе российского бизнеса (РСИП) и отчасти альтернативной КСИИ
2009–2012 гг.	Смещение акцентов на стимулирование российских инвестиций и улучшение условий ведения бизнеса в регионах при сохранении общей ориентации на интеграцию в глобальные рынки	Сильное федеральное правительство. Вместе с тем явное признание невозможности дальнейших улучшений инвестиционного климата только усилиями федерального центра	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование запроса на экспертизу к КСИИ в области улучшения общего делового климата (без предпочтений для иностранцев). 2. АИБ активны, в особенности на уровне регионов; также они много делают для расширения взаимодействия между своими членами. 3. Расширение взаимодействия между иностранными фирмами и российскими бизнес-партнерами в рамках МССИ
2013 – настоящее время ⁵	Отсутствие единых политических приоритетов при сохраняющейся ориентации на глобальную интеграцию в экономическом блоке правительства и тенденции к самоизоляции, идущей от силового блока	Внутренний раскол в правительстве, с расхождением приоритетов экономического и силового блоков, привел к заметному снижению его институциональной мощности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Эффективность КСИИ как площадки для диалога снижается, так как основные проблемы инвестиционного климата перемещаются в политическую плоскость. 2. АИБ могут высказываться по политическим проблемам и их влиянию на экономику. Но в контексте политического «разворота» и напряжения в отношениях с Западом власти неохотно идут на диалог с ними. 3. Усиление спроса на МССИ как площадку для диалога АИБ друг с другом и с российским бизнесом – в целях выработки совместной прагматической повестки

*Источник: Анализ авторов.*⁵ Отражает ситуацию на конец 2016 г., когда был завершен сбор данных по проекту.

Характеристика основных этапов в эволюции взаимодействия иностранного бизнеса с государством в России

1-й этап: новый для инвесторов рынок при слабом правительстве

С начала 1990-х гг. российское правительство было ориентировано на интеграцию российской экономики в глобальный рынок, привлечение иностранных инвесторов в экономику страны, институциональную модернизацию и либеральные реформы, в том числе с применением опыта и знаний иностранных инвесторов, заимствованием зарубежного опыта.

На данном этапе в России начали появляться иностранные инвесторы, привлеченные ресурсами и перспективами развития нового рынка. Они приходили на совершенно неизвестный им рынок, который характеризовался не только незнакомой культурой, языком и регулированием, но и неразвитыми институтами, несовершенной конкуренцией, наличием высоких барьеров входа и коррупцией.

Как и в других странах, на первом этапе входа иностранного бизнеса на российский рынок наиболее заметными были крупные компании, которые в стремлении получить поддержку и предпочтительные условия для деятельности в условиях неблагоприятной среды искали контакты в высших структурах российской власти. В свою очередь, правительство было заинтересовано как в поступлении иностранных инвестиций в экономику страны, так и в трансфере опыта и знаний зарубежных компаний в области улучшения институциональной среды и инвестиционного климата. Все это создало предпосылки для возникновения КСИИ.

Вставка 1. Консультативный совет по иностранным инвестициям (КСИИ)

КСИИ был основан в 1994 году российским правительством совместно с представителями иностранного бизнеса в целях улучшения инвестиционного климата в России. Ключевой задачей совета было объявлено содействие в формировании и развитии благоприятного инвестиционного климата на основе мирового опыта и опыта международных компаний, работающих в России. Председателем Совета является Председатель Правительства РФ, заместителем председателя Совета – министр экономического развития РФ. Совет формируется из руководителей иностранных компаний, инвестирующих в экономику России, международных организаций и иных организаций, активно участвующих в формировании благоприятного инвестиционного климата и активизации инвестиционных процессов в экономике страны.

В 2016 году в состав КСИИ входили 54 компании и организации, в составе преобладают западные компании, хотя представительство азиатских фирм постепенно увеличивается. Помимо компаний – членов КСИИ в заседаниях Совета по приглашению его председателя могут принимать участие представители федеральных и региональных органов исполнительной власти РФ, а также представители экспертных и научных организаций.

Повседневная работа в КСИИ ведется в формате рабочих групп, которые состоят из руководителей компаний – членов КСИИ и руководителей профильных министерств и ведомств. В течение года они проводят регулярные встречи и разрабатывают подробные рекомендации с внесением предложений по совершенствованию нормативной базы РФ. На основе рекомендаций формируются поручения правительства основным министерствам и ведомствам, исполнение которых в дальнейшем отслеживается аппаратом правительства.

В целом работу КСИИ можно разделить на два основных блока. Первое направление – это разработка норм и регламентов методического и технического характера в области административного регулирования, совершенствования налогового, таможенного, финансового законодательства и т.п. Второе направление заключается в выработке рекомендаций стратегического характера по вопросам развития секторов экономики и регионов России. При этом задачи в рамках обоих направлений и общая программа деятельности КСИИ определяются правительством.

Источник: сайт КСИИ (<http://www.fiac.ru/ru/>) и проведенные интервью.

Несмотря на общую ясность приоритетов в развитии экономики, слабость правительства в 1990-е гг., его низкая способность реализовывать принятые решения

крайне затрудняли практическое воплощение одобренных реформ, а также подрывали эффективность диалога с иностранным бизнесом. Поэтому на практике КСИИ имел весьма ограниченные возможности влияния на улучшение инвестиционного климата, а также не мог выступать эффективным механизмом защиты интересов иностранного бизнеса. В то же время в условиях слабого правительства крупные компании имели возможность оказывать значительное влияние на формирование повестки работы КСИИ.

Между тем, российский рынок привлекал не только крупные компании: средние и мелкие иностранные фирмы также начали активно входить на российский рынок. В начале своей деятельности они сталкивались с теми же проблемами совершенно незнакомой новой среды, что и крупные иностранные фирмы, однако, в отличие от последних, они не имели возможностей выхода на российские властные структуры и часто становились объектами регуляторного и коррупционного давления. Для решения своих проблем средние и мелкие фирмы опирались на контакты и обмен опытом с соотечественниками, создавая национальные ассоциации. Так иностранный бизнес начал формировать параллельный механизм коллективной защиты своих интересов и взаимодействия с государством – ассоциации иностранного бизнеса.

Вставка 2. Ассоциации иностранного бизнеса (АИБ) в России

Иностранные деловые ассоциации, работающие в России, чрезвычайно разнообразны как по истории возникновения, так и по размеру и институциональной мощности. Основные услуги, предоставляемые членам АИБ, можно разделить на три группы: лоббирование; предоставление деловых услуг; информационный обмен и формирование сетей (networking). Для членов АИБ последняя функция представляется наиболее важной.

При этом необходимой институциональной мощностью для системного лоббирования в том или ином виде, по нашему мнению, обладают только четыре из рассмотренных нами АИБ – немецкая, европейская, американская и, до определенной степени, британская. Последняя не занимается лоббированием в классическом понимании, а скорее выполняет двустороннюю информационно-коммуникативную функцию, поддерживая активные деловые связи с государственными агентствами. Эти же ассоциации (за исключением британской) имеют доступ к российским контактам на самом высоком государственном уровне. Несистемным лоббированием – продвижением интересов отдельных компаний, решением конкретных проблем своих членов, возникающих в их отношениях с государственными структурами, – занимается почти половина опрошенных ассоциаций.

Большинство ассоциаций предоставляет своим членам платные и/или бесплатные услуги аналитического характера, более половины деловых объединений оказывает входящим в них фирмам техническую поддержку. И, разумеется, любая ассоциация рассматривает в качестве своей важной функции формирование сетей контактов для своих членов, содействие обмену информацией и облегчение межфирменных контактов.

Одной из наиболее важных характеристик АИБ является степень национальной однородности состава членов ассоциации. Из 19 рассмотренных ассоциаций восемь были закрыты для членства российских фирм и компаний из третьих стран. В основном они представляют страны Азии, Ближнего Востока, Центральной и Восточной Европы. В то же время практически все ассоциации предпринимателей из стран Западной Европы и Северной Америки имеют смешанный состав.

Еще одной важной характеристикой является степень тесноты связи ассоциации с национальным правительством. Достаточно тесная связь характерна для ассоциаций, объединяющих бизнес стран Востока: китайской, японской (РТООВО) и корейской. В большинстве таких случаев ассоциация была создана по инициативе национального правительства, получает регулярное финансирование от государственной структуры, с которой аффилирована, и фактически является частью государственного аппарата. Также определенным индикатором тесноты связей с властями страны происхождения служит активная организационно-техническая поддержка, оказываемая ассоциации правительственными структурами. Некоторые ассоциации, такие как Американская торговая палата в России, Ассоциация

Европейского бизнеса, Российско-германская внешнеторговая палата, будучи организациями, возникшими по инициативе бизнеса, поддерживают тесные связи с правительственными структурами своих стран, а также активно лоббируют свои национальные правительства. Другие, напротив, сосредоточены на обслуживании предпринимательских интересов своих членов и не так активны в контактах со своими национальными правительствами. К последним, прежде всего, относятся Итало-российская и Российско-британская торговые палаты.

Среди действующих в России на сегодняшний день АИБ своей институциональной мощностью и эффективностью коммуникаций выделяется немецкая ассоциация. Формирование сильной структуры Союза немецкой экономики в РФ (впоследствии – Российско-германская внешнеторговая палата) было обусловлено целым рядом факторов, в том числе активным приходом в Россию большого количества немецких фирм на фоне активного расширения внешнеполитических отношений двух государств и развития внешнеторговых связей, наличием среди них большого количества малых и средних фирм, а также активной поддержкой этой структуры по линии Министерства иностранных дел Германии.

Источник: Подготовлено авторами на основе проведенных интервью. Более подробно см. Rochlitz, 2016; Яковлев, Фрейнкман и Ершова, 2017.

Несмотря на активные процессы формирования, в 1990-е гг. ассоциации иностранного бизнеса в России оставались достаточно слабым институтом. Это происходило в силу слишком высоких рисков ведения бизнеса в России (что ограничивало круг фирм – потенциальных членов и снижало институциональную мощность АИБ в логике аргументов *Doner and Schneider, 2000*), а также в силу общей слабости Правительства РФ, которая снижала эффективность любых попыток взаимодействия с властями и лоббирования коллективных интересов иностранного бизнеса даже со стороны крупных АИБ.

2-й и 3-й этапы: период экономического роста 2000–2008 гг.

В начале 2000-х гг. с появлением в РФ сильного правительства у властей расширился интерес к крупным международным компаниям как источнику экспертизы проектов правительственных программ и предложений. При этом в первой половине 2000-х гг. правительство концентрировало свои усилия на улучшении общих (рамочных) условий для развития бизнеса на федеральном уровне, ограничивая региональную автономию.

В этот период КСИИ активно работал над реформированием регуляторной среды, таможенного и налогового законодательства в соответствии с приоритетами программы реформ правительства. Период начала и середины 2000-х гг. можно назвать наиболее успешным и активным периодом функционирования КСИИ и пиком его влияния на процесс изменений в регуляторной и институциональной среде в России. Кроме того, на данном этапе в рамках КСИИ на основе глобальной экспертизы его членов началась разработка базовых условий для запуска крупных инвестиционных проектов, в частности, по промышленной сборке, которые в середине 2000-х гг. активизировали приход в Россию крупнейших иностранных автопроизводителей. Для иностранных компаний был создан фактически, хотя и неформально, преференциальный режим в плане защиты прав собственности.

В отличие от КСИИ, приближенного к правительственным структурам и состоящего из крупнейших международных корпораций, большинство ассоциаций иностранного бизнеса в этот период в силу небольшого числа членов по-прежнему обладали весьма ограниченной институциональной мощностью. Их укрепление шло с запозданием относительно КСИИ. Поэтому в этот период правительство в меньшей степени интересовалось АИБ в качестве партнеров для реализации приоритетных программ. Однако на данном этапе ускорился важный процесс кооперации ИФ с российскими партнерами по вопросам лоббирования и GR посредством развития практики членства иностранных фирм в российских бизнес-ассоциациях.

Укрепление коллективных механизмов бизнес-лоббирования можно рассматривать в качестве одного из факторов увеличения притока ПИИ в Россию в период после 2000 г. Однако

важно отметить, что результативность бизнес-лоббирования в этот период возросла благодаря двум параллельным процессам: с одной стороны, новые коллективные бизнес-структуры смогли эффективно консолидировать и сформулировать запрос иностранного бизнеса на реформирование инвестиционного климата, с другой – государство не только становилось более открытым к этому запросу, но также более эффективно (особенно в сравнении с 1990-ми гг.) задействовало свой административный ресурс по его практической реализации.

Начиная с середины 2000-х гг., фокус правительства в области экономической стратегии сместился на поддержку «точек роста» в экономике и принятие соответствующих точечных решений. В этот период значительно выросла общая эффективность диалога российского правительства с иностранным бизнесом в целях улучшения инвестиционного и институционального климата. Особенно отчетливо эффект взаимовыгодного взаимодействия с иностранными инвесторами на основе ГЧД проявился во второй половине 2000-х гг., когда правительство начало активно использовать опыт ИФ, в том числе для реализации промышленной политики.

Повышение цен на нефть и заметное расширение внутреннего рынка, начиная с 2004 г., обусловили значительное ускорение притока иностранных инвестиций в Россию, включая инвестиции среднего бизнеса. Для этих новых игроков был недоступен формат КСИИ, но они также нуждались в доступе к информации и каналах обмена опытом работы на российском рынке. Это привело к расширению членской базы АИБ и возрастанию их институциональной мощности. Активизировались контакты АИБ с федеральными ведомствами и регионами, по крайней мере, крупнейшие иностранные деловые ассоциации стали восприниматься российскими властями как самостоятельные и привлекательные партнеры по диалогу.

В рамках развития форм взаимодействия иностранного бизнеса с российскими партнерами в конце этого периода возникает еще один формат – Международный совет по сотрудничеству и инвестициям (МССИ) при РСПП. Изначально МССИ формировался как площадка для координации позиций иностранных инвесторов и АИБ между собой и с российскими партнерами. Одной из причин для этого было то, что АИБ не были приглашены к участию в работе КСИИ.

Вставка 3. Международный совет по сотрудничеству и инвестициям (МССИ)

МССИ был основан в 2008 году РСПП как площадка для диалога с иностранным бизнесом. В работе МССИ принимают участие ведущие зарубежные инвесторы в российскую экономику, иностранные бизнес-ассоциации и торгово-промышленные палаты. В качестве основных задач МССИ провозглашены координация действий российских и иностранных участников рынка по улучшению условий для ведения бизнеса в России и оказание содействия российским компаниям в осуществлении их инвестиционной и торговой деятельности за рубежом.

Несмотря на то что характер деятельности КСИИ и МССИ обладает рядом схожих черт, существуют принципиальные отличия, которые позволяют говорить о том, что эти консультативные органы дополняют друг друга, а не являются альтернативными. Прежде всего, МССИ, в отличие от КСИИ, не имеет прямого доступа к первым лицам в правительстве и обладает значительно меньшей институциональной мощью.

Однако в отличие от КСИИ, в заседаниях которого принимают участие руководители глобальных офисов компаний, в МССИ представлены руководители иностранных ассоциаций и российских представительств компаний, которые постоянно работают в России, лучше понимают местную ситуацию и поэтому могут более конкретно и детализировано сформулировать запросы, которые возникают в процессе их работы. Кроме того, МССИ является зонтичной структурой, представляющей интересы иностранных бизнес-ассоциаций, что позволяет ей более полно учитывать интересы среднего бизнеса, а не только крупных компаний. Будучи инициативой бизнеса, МССИ может более своевременно реагировать на изменения делового климата в стране и геополитической обстановки в целом:

заседания МССИ в целях выработки коллективной позиции и донесении ее до правительства собираются по инициативе и запросу представителей иностранного бизнес-сообщества по мере возникновения тех или иных вызовов. К тому же организационная принадлежность к РСПП позволяет МССИ выработать согласованную позицию, разделяемую не только иностранным, но и российским бизнесом.

Источник: Официальный сайт МССИ (<http://pcnn.pf/simplepage/589>) и проведенные интервью.

4-й этап: глобальный кризис и фокус на улучшение делового климата

Следующий этап (2009–2012 гг.) характеризовался смещением приоритетов в деятельности российского правительства после кризиса 2008–2009 гг.: если в начале и середине 2000-х гг. оно уделяло большее внимание защите интересов иностранного бизнеса, то после кризиса фокус сместился на общие проблемы делового климата, особенно актуальные для среднего российского бизнеса. В частности, можно отметить усилия по ограничению рейдерства, снижению технических барьеров для ведения бизнеса. Кроме того, федеральное правительство начало активно поощрять усилия по улучшению инвестиционного климата в конкретных регионах. Несмотря на то что правительство в данный период сохраняло высокую институциональную мощь, прежде всего, за счет авторитета В. В. Путина как премьер-министра, власти стали откровенно признавать исчерпание возможностей улучшить инвестиционный климат только усилиями федерального центра.

Во же время произошло снижение активности и влияния КСИИ: во-первых, свою роль сыграл личностный фактор: в аппарате правительства и Министерстве экономического развития РФ в ходе кадровых перестановок почти одновременно сменились чиновники, курировавшие КСИИ, после чего для выстраивания эффективных коммуникаций с новыми людьми КСИИ понадобился адаптационный период. Во-вторых, изменение политического запроса со стороны правительства оставило КСИИ, представляющий интересы крупных иностранных компаний, в каком-то смысле, на периферии новой повестки. В 2009 г. также произошло изменение формата КСИИ: были сформированы рабочие группы по отраслевым и функциональным направлениям, работа в рамках групп концентрируется преимущественно на вопросах технического регулирования.

Что касается АИБ, то на этом этапе они сохраняли свою активность и пытались наращивать контакты, прежде всего, на уровне регионов. Кроме того, характерной чертой этого периода стало значительное расширение взаимодействия между иностранными фирмами и российскими бизнес-партнерами.

5-й этап – смена приоритетов: от экономической повестки к проблемам безопасности

В 2012 г. стало заметным смещение центра принятия решений в области экономической политики от правительства к администрации президента, прежде всего, в части согласования ключевых решений, а после 2013 г. – к Совету безопасности. На фоне резкого ухудшения отношений с Западом после событий на Украине в российских элитах начал формироваться внутренний идеологический раскол относительно приоритетов дальнейшего развития страны, особенно проявившийся в разногласиях между экономическим и силовым блоками в правительстве (Yakovlev, 2014). Сохраняющаяся ориентация экономического блока на глобальную интеграцию вошла в противоречие с тенденцией к самоизоляции, идущей от силового блока, в результате чего правительство оказалось неспособно выработать единую повестку экономического развития. Начиная с конца 2013 г., «силовой» блок стал абсолютно доминировать в процессе выработки и принятия властями стратегических решений. При этом экономические последствия этих решений часто вообще не принимались во внимание.⁶ Соответствующим образом

⁶ Достаточно сослаться на признание первого замминистра финансов Татьяны Нестеренко, что «Минфин не спрашивали, во сколько обойдется решение по Крыму» (см.: <http://www.forbes.ru/forbes-woman/karera/281919-minfin-ne-sprashivali-vo-skolko-oboidetsya-reshenie-po-krymu>).

изменилось отношение властей к иностранным инвесторам. В частности, в последнее время иностранный бизнес во многом потерял свои привилегии в сфере защиты прав собственности. По данным доклада РСПП от марта 2016 г., оценки текущих изменений делового климата у иностранных респондентов были заметно более пессимистичными, чем у российских.⁷

Общее снижение эффективности механизмов и каналов взаимодействия в рамках ГЧД в 2014–2015 гг. сказалось по-разному на разных организациях. На статусе и роли КСИИ нынешняя ситуация отразилась в наибольшей степени. КСИИ остается эффективным в решении технических вопросов, таких как разработка техрегламентов и совершенствование регулирования. Однако статус КСИИ как консультативного органа при правительстве делает практически невозможным для иностранных компаний обсуждение в рамках данной площадки наиболее актуальных для бизнеса тем политического характера. Косвенное подтверждение этому – низкая активность участия членов Совета в ежегодных встречах с премьер-министром в 2014 и 2015 г.⁸

На этом фоне АИБ оказались более гибкими структурами, способными формировать и озвучивать коллективную позицию ИФ по наиболее актуальным для бизнеса вопросам в период политических осложнений. Степень гибкости АИБ в новых условиях во многом зависит от того, насколько тесно ассоциация связана с правительством своей страны. В более выгодном положении в данном случае оказываются АИБ, менее зависимые от своих национальных правительств, что дает им большее пространство для политического маневра.

Тем не менее в контексте политического «разворота» России и ухудшения отношений с западными странами иностранные деловые ассоциации больше не воспринимаются федеральным правительством как интересный партнер для диалога, что создало для них дополнительные стимулы к формированию более широкой коалиции в поддержку улучшения инвестиционного климата, включающей российских игроков (РСПП, АСИ). И в этом вопросе фактор открытости отдельных ассоциаций для членства российских фирм дает им дополнительное сравнительное преимущество.

В результате отмеченных неблагоприятных изменений произошла ре-активизация такой альтернативной площадки для взаимодействия, как МССИ. Причем спрос на МССИ возник не только как на инструмент согласования коллективной позиции иностранного бизнеса, но и для выработки совместной с российским бизнесом прагматической повестки действий.

В целом история взаимодействия государства с иностранным бизнесом в России по каждому из рассмотренных каналов характеризуется наличием примеров успешной совместной работы. Основные примеры успехов в деятельности КСИИ относятся к периоду начала и середины 2000-х гг. Во-первых, несомненно значителен вклад КСИИ в разработку регулятивных реформ таможенного и налогового законодательства в начале 2000-х гг. Кроме того, благодаря активному участию КСИИ были разработаны специальный режим и условия для крупных инвестиционных проектов, которые, начиная с 2005 г., способствовали активизации притока инвестиций в строительство сборочных предприятий в автомобильном секторе (в частности, устанавливались льготные условия ввоза компонентов и материалов, но при этом повышались пошлины на импорт готовых автомобилей).

Роль национальных АИБ, даже самых мощных, в процессе реформирования инвестиционного климата в масштабах страны по сравнению с РСПП и КСИИ остается скромной. Скорее они выступают поставщиком отдельных конкретных предложений (для структур с более мощным лоббистским ресурсом). Вместе с тем многие АИБ успешно

⁷ РСПП. Доклад «О состоянии делового климата в России» в 2015 году, Москва, март 2016.

⁸ РБК. Медведев впервые с 2014 года соберет почти всех инвесторов. (<http://www.rbc.ru/business/26/09/2016/57e3fc9f9a79476a50e6483e?from=newsfeed>). Вместе с тем ощущение общей стабилизации экономической ситуации, возникшее у иностранных инвесторов в 2016 г., несмотря на отсутствие видимых улучшений политического фона, создало почву для возобновления интереса к российскому рынку и к расширению контактов с российскими властями

помогают решать конкретным компаниям важные для них вопросы на региональном уровне.

Примеры успешного взаимодействия российских властей с АИБ скорее относятся к периоду 2010-х гг. Одним из таких является опыт сотрудничества Российско-британской торговой палаты (РБТП) с Роскомнадзором по поводу организации исполнения Федерального закона 152-ФЗ «О персональных данных», который требует, чтобы все персональные данные российских граждан хранились в России. Механизм реализации этого закона не был достаточно проработан законодательными органами и, соответственно, был не вполне понятен регулятору в лице Роскомнадзора. В этих условиях Британская палата на протяжении двух лет проводила регулярные консультации с чиновниками Роскомнадзора, делясь международным опытом своих членов и давая обратную связь по применению данного закона на практике.

При активном участии РБТП, а также других АИБ в 2016 г. был реализован ряд проектов на базе МССИ. От имени РСПП были подготовлены поправки в закон об иностранных агентах⁹, под действие которого в его первоначальном варианте попадали бы все иностранные деловые ассоциации. Кроме того, были проведены рабочие встречи и подготовлены предложения в Минкомсвязи по вопросам, связанным с новыми законодательными требованиями, касающимися локализации программного обеспечения, используемого в России, который затрагивает интересы множества ИФ в России. Инициатором решения данного вопроса в рамках МССИ выступила Ассоциация европейского бизнеса, хотя эта ассоциация имеет возможность прямых контактов с кабинетом министров. Таким образом, АИБ используют как индивидуальные, так и коллективные каналы взаимодействия с государственными органами для решения возникающих в их деятельности вопросов.

Выводы

Наша общая оценка организации и эффективности диалога иностранных инвесторов с представителями государственных органов России противоречива. С одной стороны, с точки зрения иностранных инвесторов, в России сформированы достаточно благоприятные условия для диалога их представителей с ответственными сотрудниками правительства, причем на высоком политическом уровне. В сравнении с другими странами заметно проще доступ к лицам, принимающим решения, и, соответственно, интенсивность диалога между структурами бизнеса и правительства является высокой. Существующая система организации ГЧД характеризуется многоканальностью: сложились параллельные лоббистские структуры, в деятельности которых регулярное сотрудничество сочетается с элементами здоровой конкуренции. С другой стороны, в целом продуктивность/результативность процесса ГЧД остается пока сравнительно низкой, поскольку в существующей политической обстановке правительство не способно обсуждать и решать центральные проблемы, волнующие инвесторов.

Наш анализ подтвердил результаты предыдущих исследований в том, что крупные иностранные компании реализуют в России портфельные GR-стратегии, сочетая прямые контакты с представителями власти с не прямыми, через различных посредников, включая бизнес-ассоциации. При этом ведущие иностранные компании на сегодняшний день действуют в России во многом как российские производители и участвуют в работе российских бизнес-организаций, например, РСПП.

Наши интервью не выявили систематических примеров «вредного лоббирования» (продвижения своих специальных интересов небольшим числом фирм) со стороны иностранных компаний и их структур. Действуя в своих частных (но при этом долгосрочных) интересах, представители иностранного бизнеса, работающего в России, в целом оказывают позитивное влияние на улучшение общих условий хозяйствования

⁹ Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части регулирования деятельности некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента» от 20.07.2012 г. №121-ФЗ (редакция 2016).

инвестиционного климата, в частности, на снижение административных барьеров, для всех типов бизнеса. Это позитивное долгосрочное влияние особенно заметно на фоне в среднем более «коротких» лоббистских стратегий российских компаний.

Вместе с тем процесс государственно-частного диалога в целом и, в частности, с иностранными инвесторами работает в России относительно хорошо для решения узких технических вопросов,¹⁰ особенно в секторах, которые находятся за пределами «стратегических отраслей». Среди правительственных чиновников отмечается устойчивый интерес к изменению нормативной базы с учетом имеющегося международного опыта, преимущественно в период после кризиса 2009 г. В период до 2014 г. министерства и ведомства охотно шли на диалог с иностранными компаниями и АИБ в ситуациях, когда они сталкивались с необходимостью реализовывать политическое решение, которое потенциально могло оказаться достаточно конфликтным и создать репутационные риски для его исполнителей.

В литературе указывается на принципиальное различие в функциях бизнес-ассоциаций (сконцентрированных на улучшении условий хозяйствования для своих членов) и бизнес-советов высокого уровня, которые часто называются *leadership groups* и фокус которых направлен, прежде всего, на решение вопросов, связанных с развитием страны присутствия компаний, включая вопросы конкурентоспособности, защиты окружающей среды и справедливого распределения выгод от эксплуатации природных ресурсов (*Nelson, 2014*). В России, по сути, в настоящее время отсутствуют объективные условия для функционирования организации 2-го типа, поскольку они заведомо требуют гораздо большей вовлеченности и обязательств со стороны Правительства РФ. КСИИ, который до середины 2000-х гг., в целом, играл роль такой структуры, в условиях изменившихся приоритетов российского правительства, вряд ли может теперь считаться *leadership council*, несмотря на то, что члены КСИИ по-прежнему приглашаются на встречи с премьер-министром.

Развитые механизмы контактов и взаимодействия между структурами российского и иностранного бизнеса упрощают согласование приоритетов между лоббистскими программами различных организаций, сокращая тем самым риски получения односторонних преимуществ для тех или иных конкретных групп компаний. Другим положительным моментом расширения взаимодействия между АИБ и российскими бизнес-ассоциациями является то, что такое сотрудничество способствует переносу необходимых навыков и опыта в российские организации, ускоряет их организационное развитие, что, в свою очередь, благотворно влияет на общее качество ГЧД в России.

В целом результаты диалога представителей российского правительства и иностранного бизнеса характеризуются большим числом локальных успехов и конкретных достижений. Но все это происходит в рамках противоречивого общего тренда в изменении базовых характеристик инвестиционного климата. С одной стороны, правительство прилагает много усилий к улучшению технических условий ведения бизнеса и созданию соответствующих стимулов для федеральных ведомств и региональных администраций. Показательным в этом отношении является заметный прогресс России в рейтинге *Doing Business*. С другой стороны, резкое ухудшение отношений России с США и Евросоюзом с 2014 г. и непредсказуемость внешнеполитических решений российского руководства порождают неопределенность для инвесторов и сводят на нет эти позитивные сдвиги.

Ключевые ограничения дальнейшего улучшения бизнес-климата в России носят политический, а не технический характер, и поэтому не могут быть решены в рамках нынешней практики реализации ГЧД. Для более эффективного использования сложившихся на сегодняшний день механизмов ГЧД (которые, несомненно, обладают значительным потенциалом) нужен другой набор политических приоритетов и другой

¹⁰ Таких как, например, введение электронного документооборота при оформлении ветеринарных документов или снижение действующих нормативов по сбросу загрязняющих веществ в сети водоотведения с учетом практической реализуемости этих нормативов.

уровень политической воли внутри правительства в части реализации этих приоритетов. В частности, первоочередной задачей для правительства (а точнее для правящей элиты) является выработка единого представления о приоритетах развития страны, которое было бы сформулировано в ясных для бизнеса терминах. В связи с этим недавний рост активности АИБ (в кооперации с РСПП/МССИ) следует рассматривать как попытку бизнес-организаций повлиять и ускорить формирование этих приоритетов, а также как призыв к политикам восстановить прагматический характер диалога с бизнесом.

Еще один вывод из нашего анализа состоит в том, что российским правительством пока недоиспользуются возможности диалога с АИБ, действующими в России. Понятно, что с точки зрения властей, административно проще и политически выгоднее организовать и поддерживать диалог с представителями крупнейших иностранных компаний. Представляется, что в долгосрочном плане налаживание эффективного сотрудничества с представителями бизнес-ассоциаций может оказаться, по крайней мере, не менее полезным. АИБ, особенно в той мере, в какой они отражают интересы среднего бизнеса, принципиально заинтересованы в улучшении инвестиционного климата в стране присутствия, что делает их надежным стратегическим партнером правительства, ориентированного на соответствующие реформы.

Главное препятствие для инвестиций в России сейчас – это общая неопределенность, отсутствие видения будущего у лиц, отвечающих за инвестиционные решения. Как показывает опыт других стран, процесс выработки этого видения обычно происходит через коллективный диалог представителей ключевых социальных групп, в ходе которого приходит общее понимание относительно будущего направления развития и необходимых изменений в правилах игры. В России в настоящее время начинают возникать контакты между игроками, которые думают о новой модели экономического развития страны. В рамках этого процесса возможно появление новых коалиций в поддержку модернизации, в том числе дальнейшее укрепление партнерств, включающих организации российского и иностранного бизнеса. Укрепление таких бизнес-коалиций увеличивает шансы на появление в будущем новой повестки для диалога между бизнесом и властями, для более заинтересованного отношения властей к возможностям ГЧД. В то же время и со стороны властей, прежде всего, силового блока, начали появляться признаки понимания необходимости поиска новой модели экономического роста, стимулированные ухудшением экономической ситуации и падением цен на нефть в конце 2015 г.

Основной позитивный вывод из нашего исследования состоит в том, что хотя принципиальные вопросы инвестиционного климата пока не решаются, в России идет накопление важных институциональных изменений, которые не очень заметны на макроуровне. Происходит институциональное развитие, *capacity building*, в сфере выстраивания и развития коалиций, горизонтальных связей на основе укрепления диалога и структур, его обеспечивающих. Это заметно на уровне контактов *business-to-business*, *business-to-regions*, а также между представителями бизнеса с отдельными наиболее адекватными людьми в госаппарате.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Яковлев А. А., Фрейнкман Л. М. и Ершова Н. В. (2017). Коллективные действия иностранного бизнеса в России: основные организационные формы, этапы и факторы их развития. М.: НИУ ВШЭ. Серия WP1 «Институциональные проблемы российской экономики». Препринт WP1/2017/01.

Amsden A. H. (2009). Nationality of Firm Ownership in Developing Countries: Who Should “Crowd Out” Whom in Imperfect Markets? In Mario Cimoli, Giovanni Dosi and Joseph E. Stiglitz (ed.), *Industrial Policy and Development*. Oxford University Press.

Blumentritt T. (2003). Foreign subsidiaries' government affairs activities: The influence of managers and resources // *Business & Society*, vol. 42, 202–233.

Cole M. A., Elliott R. J. and Fredriksson P. G. (2006). Endogenous Pollution Havens: Does FDI Influence Environmental Regulations? // *The Scandinavian Journal of Economics*, vol. 108, 157–178.

Desbordes R. and Vauday J. (2007). The Political Influence of Foreign Firms in Developing Countries // *Economics and Politics*, 19(3), 421–451.

Deng G. and Kennedy S. (2010). Big business and industry association lobbying in China: The paradox of contrasting styles // *The China Journal*, 63, 101–125.

Doner R. and Schneider B. R. (2000). Business associations and economic development: Why some associations contribute more than others // *Business and Politics*, 2(3), 261–288.

Doner R. and Schneider B. R. (2016). The Middle-Income Trap: More Politics than Economics // *World Politics*, 68(4), 608–644.

Hellman J. S., Jones G. and Kaufmann D. (2002). Far from home: Do transnationals import better governance in the transition economies? Working paper. World Bank, Washington, DC. August. Available at SSRN http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=386900

Hui E. S. and Chan C. K. (2016). The Influence of Overseas Business Associations on Law-making in China: A Case Study // *The China Quarterly*, vol. 225, 145–168.

Jacomet D. (2005). The collective aspect of corporate political strategies: The case of U.S. and European business participation in textile international trade negotiations // *International Studies of Management & Organization*, 35(2), 78–93.

Jensen N. (2006). Firm-Level Responses to Politics: Political Institutions and the Operations of US Multinationals. Working paper. Paper Presented at the International Political Economy Society Conference.

Jia N. (2014). Are collective political actions and private political actions substitutes or complements? Empirical evidence from China's private sector // *Strategic Management Journal*, 35(2), 292–315.

Hansen W. and Mitchell N. (2001). Globalization or national capitalism: Large firms, national strategies and political activities // *Business and Politics*, 3, 5–19.

Hansen W. L., Mitchell N. J. and Drope J. M. (2005). The logic of private and collective action // *American Journal of Political Science*, 49(1), 150–167.

Holtbrügge D. and Puck J. (2009). Stakeholder Networks of Foreign Investors in Russia: An empirical study among German firms // *Journal for East European Management Studies*, 14(4), 369–394.

Hillman A. J., Gerald D. K. and Douglas S. (2004). Corporate Political Activity: A Review and Research Agenda // *Journal of Management*, 30(6), 837–857.

Hillman A. J. and Hitt M. (1999). Corporate political strategy formulation: A model of approach, participation, and strategy decisions // *Academy of Management Review*, 24, 825–842.

Hillman A. J. and Wan W. P. (2005). The determinants of MNE subsidiaries' political strategies: Evidence of institutional duality // *Journal of International Business Studies*, 36(3), 322–340.

Kaplinsky R. (2000). Globalisation and Unequalisation: What can be learned from value chain analysis // *The Journal of Development Studies*. Dec. 37(2), 117–146.

Lewis C. P. (2005). How the East Was Won: The Impact of Multinational Companies on Eastern Europe and the Former Soviet Union. New York: Palgrave MacMillan.

Malesky E. J. (2006). Re-Thinking the Obsolescing Bargain: Do Foreign Investors Really Surrender their Influence over Economic Reform in Transition States. Washington University MNE Working Paper 2-2006.

Malle S. (2013). State corporatism in Russia. An outline of the main features and problems. CRCE Briefing Paper, January.

Malle S. (2016). Economic sovereignty. An agenda for Militant Russia // *Russian Journal of Economics*. 2(2), June 2016, 111–128.

Meznar M. B. and Nigh D. (1995). Buffer or bridge? Environmental and organizational determinants of public affairs activities in American firms // Academy of Management Journal, 38(4), 975–996.

Mondejar P. R. and Zhao P. H. (2013). Antecedents to government relationship building and the institutional contingencies in a transition economy // Management International Review, 53(4), 579–605.

Nelson J. (2014). Innovative Platforms for Public-private Dialogue. The paper presented at the 2014 Brookings Blum Roundtable. (https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2014/08/Session-1-Dialogue-Nelson_FINAL.pdf).

Pinaud N. (2007). Public-Private Dialogue in Developing Countries. Opportunities and Risks. OECD Development Centre. OECD, Paris

Rochlitz M. (2016). Collective Action Abroad: How Foreign Investors Organize. Working Paper NRU Higher School of Economics. Series PS “Political Science”. No. WP BRP 32/PS/2016.

Salmi A. and Heikkila K. (2015). Managing Relationships with Public Officials: A Case of Foreign MNCs in Russia // Industrial Marketing Management, 49, 22–31.

Schneider B. R. (2010a). Business Politics in Latin America: Patterns of Fragmentation and Centralization. In Coen, David, Wyn Grant, and Graham Wilson (Eds.). The Oxford Handbook of Business and Government. John Wiley & Sons.

Schneider B. R. (2010b). Business-Government Interaction in Policy Councils in Latin America: Cheap Talk, Expensive Exchanges, or Collaborative Learning? IDB working paper series No.167. Washington, DC.

Weymouth S. (2012). Firm Lobbying and Influence in Developing Countries: A Multilevel Approach // Business and Politics, 14(4), 1–26.

World Bank (2009). Review of World Bank Group Support to Structured Public-Private Dialogue for Private and Financial Sector Development. Independent Evaluation Group (IEG). April.

Yakovlev A. (2014). Russian modernization: Between the need for new players and the fear of losing control of rent sources // Journal of Eurasian Studies. 5(1), 10–20.

Yakovlev A. (2016). What is Russia trying to defend? // Russian Journal of Economics. 2(2), 146–161.

Zhang Y., Zhao W. and Ge J. (2016). Institutional duality and political strategies of foreign-invested firms in an emerging economy // Journal of World Business. 51(3), April, 451–462.

REFERENCES

Amsden, A. H. (2009). Nationality of Firm Ownership in Developing Countries: Who Should “Crowd Out” Whom in Imperfect Markets?” In Mario Cimoli, Giovanni Dosi and Joseph E. Stiglitz (ed.), Industrial Policy and Development. Oxford University Press.

Blumentritt, T. (2003). Foreign subsidiaries’ government affairs activities: The influence of managers and resources. Business & Society, 42, 202–233.

Cole, M. A., Elliott, R. J. and Fredriksson, P. G. (2006). Endogenous Pollution Havens: Does FDI Influence Environmental Regulations? The Scandinavian Journal of Economics, vol. 108, 157–178.

Desbordes, R. and Vauday, J. (2007). The Political Influence of Foreign Firms in Developing Countries. Economics and Politics, 19(3), 421–451.

Deng, G. and Kennedy, S. (2010). Big business and industry association lobbying in China: The paradox of contrasting styles. The China Journal, 63, 101–125.

Doner, R. and Schneider, B. R. (2000). Business associations and economic development: Why some associations contribute more than others. Business and Politics, 2(3), 261–288.

Doner, R. and Schneider, B. R. (2016). The Middle-Income Trap: More Politics than Economics. World Politics, 68(4), 608–644.

Hellman, J. S., Jones, G. and Kaufmann, D. (2002). Far from home: Do transnationals import better governance in the transition economies? Working paper. World Bank, Washington, DC. August. (http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=386900).

Hui, E. S. and Chan, C. K. (2016). The Influence of Overseas Business Associations on Law-making in China: A Case Study. *The China Quarterly*, vol. 225, 145–168.

Jacomet D. (2005). The collective aspect of corporate political strategies: The case of U.S. and European business participation in textile international trade negotiations. *International Studies of Management & Organization*, 35(2), 78–93.

Jensen N. (2006). Firm-Level Responses to Politics: Political Institutions and the Operations of US Multinationals. Working paper. Paper Presented at the International Political Economy Society Conference.

Jia N. (2014). Are collective political actions and private political actions substitutes or complements? Empirical evidence from China's private sector. *Strategic Management Journal*, 35(2), 292–315.

Hansen, W. and Mitchell, N. (2001). Globalization or national capitalism: Large firms, national strategies and political activities. *Business and Politics*, 3, 5–19.

Hansen, W. L., Mitchell, N. J. and Drope, J. M. (2005). The logic of private and collective action. *American Journal of Political Science*, 49(1), 150–167.

Holtbrügge, D. and Puck, J. (2009). Stakeholder Networks of Foreign Investors in Russia: An empirical study among German firms. *Journal for East European Management Studies*, 14(4), 369–394.

Hillman, A. J., Gerald, D. K. and Douglas, S. (2004). Corporate Political Activity: A Review and Research Agenda. *Journal of Management*, 30(6), 837–857.

Hillman, A. J. and Hitt, M. (1999). Corporate political strategy formulation: A model of approach, participation, and strategy decisions. *Academy of Management Review*, 24, 825–842.

Hillman, A. J. and Wan, W. P. (2005). The determinants of MNE subsidiaries' political strategies: Evidence of institutional duality. *Journal of International Business Studies*, 36(3), 322–340.

Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and Unequalisation: What can be learned from value chain analysis. *The Journal of Development Studies*. Dec. 37(2), 117–146.

Lewis, C. P. (2005). How the East Was Won: The Impact of Multinational Companies on Eastern Europe and the Former Soviet Union. New York: Palgrave MacMillan.

Malesky, E. J. (2006). Re-Thinking the Obsolescing Bargain: Do Foreign Investors Really Surrender their Influence over Economic Reform in Transition States. Washington University MNE Working Paper 2-2006.

Malle, S. (2013). State corporatism in Russia. An outline of the main features and problems. CRCE Briefing Paper, January.

Malle, S. (2016). Economic sovereignty. An agenda for Militant Russia. *Russian Journal of Economics*. 2(2), June 2016, 111–128.

Meznar, M. B. and Nigh, D. (1995). Buffer or bridge? Environmental and organizational determinants of public affairs activities in American firms. *Academy of Management Journal*, 38(4), 975–996.

Mondejar, P. R. and Zhao, P. H. (2013). Antecedents to government relationship building and the institutional contingencies in a transition economy. *Management International Review*, 53(4), 579–605.

Nelson, J. (2014). Innovative Platforms for Public-private Dialogue. The paper presented at the 2014 Brookings Blum Roundtable. (https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2014/08/Session-1-Dialogue-Nelson_FINAL.pdf).

Pinaud, N. (2007). Public-Private Dialogue in Developing Countries. Opportunities and Risks. OECD Development Centre. OECD, Paris

Rochlitz, M. (2016). Collective Action Abroad: How Foreign Investors Organize. Working Paper NRU Higher School of Economics. Series PS "Political Science". No. WP BRP 32/PS/2016.

Salmi, A. and Heikkila, K. (2015). Managing Relationships with Public Officials: A Case of Foreign MNCs in Russia. *Industrial Marketing Management*, 49, 22–31.

Schneider, B. R. (2010a). Business Politics in Latin America: Patterns of Fragmentation and Centralization. In Coen, David, Wyn Grant, and Graham Wilson (Eds.). *The Oxford Handbook of Business and Government*. John Wiley & Sons.

Schneider, B. R. (2010b). Business-Government Interaction in Policy Councils in Latin America: Cheap Talk, Expensive Exchanges, or Collaborative Learning? IDB working paper series No.167. Washington, DC.

Weymouth, S. (2012). Firm Lobbying and Influence in Developing Countries: A Multilevel Approach. *Business and Politics*, 14 (4), 1–26.

World Bank (2009). Review of World Bank Group Support to Structured Public-Private Dialogue for Private and Financial Sector Development. Independent Evaluation Group (IEG). April.

Yakovlev, A. (2014). Russian modernization: Between the need for new players and the fear of losing control of rent sources. *Journal of Eurasian Studies*. 5(1), 10–20.

Yakovlev, A. (2016). What is Russia trying to defend? *Russian Journal of Economics*. 2(2), 146–161.

Yakovlev, A., Freinkman, L. and Ershova, N. (2017). Collective action of Foreign Business in Russia: the Main Organizational Forms, Stages and Factors of Their Evolution. Working Paper NRU HSE Series WP1 "Institutional Problems of Russian Economy" No. WP1/2017/01. (In Russian)

Zhang, Y., Zhao, W. and Ge, J. (2016). Institutional duality and political strategies of foreign-invested firms in an emerging economy. *Journal of World Business*. 51(3), april, 451–462.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ¹

БАЛАЦКИЙ ЕВГЕНИЙ ВСЕВОЛОДОВИЧ,

*доктор экономических наук,
директор Центра макроэкономических исследований,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
e-mail: ebalatsky@inbox.ru;*

УШАКОВА СВЕТЛАНА ЕВГЕНЬЕВНА,

*кандидат экономических наук,
заведующая отделом мониторинга и оценки развития
сферы науки и инноваций,
Российский научно-исследовательский институт экономики,
политики и права в научно-технической сфере (РИЭПП),
e-mail: ushakova@riep.ru;*

МАЛАХОВ ВАДИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

*кандидат исторических наук,
старший научный сотрудник сектора проблем науки и инноваций
в условиях глобализации,
Российский научно-исследовательский институт экономики,
политики и права в научно-технической сфере (РИЭПП),
e-mail: malahov@riep.ru;*

ЮРЕВИЧ МАКСИМ АНДРЕЕВИЧ,

*младший научный сотрудник
Центра макроэкономических исследований,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
e-mail: yurevm@riep.ru*

В статье представлены предложения по развитию аналитического инструментария, позволяющего проводить факторный анализ технологического развития страны, выявлять в нем «узкие места» для выработки предложений, направленных на их устранение. Статья содержит обзор подходов к изучению особенностей функционирования национальных инновационных систем с выделением роли сектора научных исследований и опытно-конструкторских разработок, а также анализ инструментов ранжирования и рейтингования национальных инновационных систем. В целях оценки научно-технологического потенциала стран предлагается метод построения научно-технологического баланса, связывающего эффективность национальной экономики со сферой генерации знаний и технологий. Уравнение баланса позволяет идентифицировать сильные и слабые стороны национальных инновационных систем по таким факторам, как затратноотдача, производительность науки, прикладная эффективность научной

¹ Статья подготовлена по результатам выполнения научно-исследовательской работы в рамках государственного задания при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ (уникальный идентификатор проекта 26.4400.2017/5.1).

деятельности и т.д. Проведенный анализ показал уникальные преимущества и недостатки национальных научно-технологических систем многих стран. Например, Китаю следует ускоренным темпом наращивать масштаб научного сектора; Польше необходимо принципиально повысить отдачу от сферы прикладных разработок, на выходе которой будет поток патентов; России предстоит кадровая работа внутри научного сектора, повышение публикационной активности исследователей и результативности прикладной науки. Исследование продемонстрировало, что метод научно-технологического баланса весьма успешен для оценки влияния уровня развития институтов генерации знаний и разработки технологий на уровень производительности труда в национальной экономике анализируемых стран. Развитый в статье подход позволяет устанавливать особенности сопряжения технологических и институциональных составляющих национальной модели экономики.

Ключевые слова: национальная инновационная система; научно-технологический баланс; генерация знаний и технологий.

NATIONAL MODELS OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT: A COMPARATIVE ANALYSIS

EVGENIY V. BALATSKIY,

*Doctor of Economic Sciences,
Head of Macroeconomic Regulation Center,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
e-mail: balatsky@riep.ru;*

SVETLANA E. USHAKOVA,

*Candidate of Economic Sciences (PhD),
Head of Department «STI development monitoring and assessment»,
e-mail: ushakova@riep.ru;*

VADIM A. MALAKHOV,

*Candidate of History Sciences (PhD),
Senior Researcher of Sector
«STI development in terms of globalization»,
e-mail: malahov@riep.ru;*

MAKSIM A. YUREVICH,

*Junior Research Fellow of Macroeconomic Regulation Center,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
e-mail: yurevm@riep.ru*

In the article, suggestions are made for the development of methodological approaches to using factor analysis of technological development of countries and revealing the related weaknesses. The article presents an overview of the ideas for the study of such categories as national innovation system, its elements – the scientific and technological sector and approaches to efficiency measurement and comparative analysis of national innovation systems of different countries. For the purposes of assessing the scientific and technological potential of countries, a method of constructing a scientific-technological balance which links

the efficiency of the national economy to the sphere of generation of knowledge and technologies, is proposed. Analysis of the relative scientific and technological parameters showed that each country has its advantages and disadvantages for research and technological development. In particular, in China, the scale of research sector is not adequate to the scale of the national economy and its growth rate; Poland has been experiencing low returns from the sphere of applied research; in Russia the bottleneck for scientific and technological development is low efficiency of the scientific work expressed in the publication activity. Overall, the study showed that the scientific and technological balance constructing method is a successful one in assessing the impact of knowledge generation and technology development on the level of productivity in the economy.

Keywords: national innovation system; scientific and technological balance; knowledge and technology generation.

JEL: F63, E60, O38.

Постановка проблемы

Глобализация мировой экономики не только не отменила, но, наоборот, обострила научную и технологическую конкуренцию стран. Сегодня многие государства, долгое время находившиеся на периферии мирового рынка инноваций, начинают претендовать на передовые места в международном технологическом соперничестве. При этом почти все страны придерживаются совершенно разных стратегий успеха, большинство из которых формируется стихийно в зависимости от национальных традиций и конкретных условий. На этом пути некоторым странам удается построить развитый высокотехнологичный сектор экономики и передовую науку, в то время как другие страны не могут преодолеть даже первичные границы соответствующих экономических параметров. В связи с этим возникает проблема идентификации болевых точек национальных научно-технологических систем, которые не позволяют им продвигаться по пути дальнейшего прогресса.

Здесь и далее мы будем рассматривать сектор науки и сектор технологий в некоем единстве, предполагая, что научные исследования и разработки служат основой для новых технологических решений и роста производительности труда. Такое объединение мы будем называть научно-технологическим сектором экономики. Задачей статьи является развитие простого аналитического инструментария, позволяющего проводить факторный анализ технологического развития страны и выявлять в нем «узкие места». Данная задача предполагает построение научно-технологического баланса отобранных стран за ряд отчетных периодов. Апробация предложенного подхода на реальных статистических данных позволит не только проследить динамику успехов и неудач разных государств, но и обозначить факторы, снижающие результативность их усилий. В свою очередь, это даст нам возможность наметить некоторые предложения по совершенствованию политики, проводимой национальными правительствами этих стран.

Исследования научно-технологического сектора: обзор идей

В научной литературе существуют различные подходы к исследованию научно-технологического сектора экономики и оценке его эффективности. Наибольшей популярностью среди исследователей в последние десятилетия пользуется концепция инновационных систем. Согласно данной концепции ключом к инновационному процессу является трансфер идей и технологий между людьми, бизнесом и прочими организациями. Значительное внимание в исследованиях данной школы уделено анализу особенностей распространения (диффузии) технологий между акторами системы (Geels and Schot, 2007), а анализ инновационной деятельности основывается

не только на количестве инновационных продуктов и процессов в системе, но учитывает объем проводимых исследований и разработок, а также факторы, влияющие на скорость инноваций, например, наличие квалифицированной рабочей силы, качество образования, механизмы стимулирования инновационных процессов и пр. (*Balzat and Hanusch, 2004*).

Между тем концепция инновационных систем зачастую критиковалась в литературе как недостаточно гибкая, оторванная от реальности и требующая значительной доработки (*Caracostas, 2007*). Критики отмечали, что исследования инновационных систем не отличаются единством подходов (*Edquist, 2004*) и не дают готовых практических решений для политиков (*Klein Woolthuis, Lankhuizen and Gilsing, 2005*). Несмотря на это, во многих странах концепция инновационных систем была взята на вооружение региональными и национальными органами власти, а также международными организациями, заинтересованными в стимулировании инновационных процессов (*OECD, National Innovation Systems, 1997*).

Несмотря на существование в научной литературе различных видов инновационных систем (например, региональные (*Cooke, Heidenreich and Braczyk, 1998*) или отраслевые (*Malerba, 2002*)), для нашего исследования интерес представляют в первую очередь национальные инновационные системы (НИС). Эта концепция, впервые предложенная Кристофером Фрименом в конце 1980-х гг. (*Freeman, 1987*) и развитая в последующие годы (см., например: (*Lundvall, 1992; Nelson, 1999; Niosi et al., 1993*)), рассматривает НИС как исторически сложившуюся подсистему национальной экономики, в которой организации и институты взаимодействуют и влияют друг на друга при осуществлении инновационной деятельности (по степени этого взаимодействия определяется эффективность всей инновационной системы). В целом методология исследований, посвященных НИС, не отличается единообразием: в разных работах НИС могут оцениваться с помощью разных показателей.

Первые исследования НИС были направлены на изучение отдельных национальных экономик и не следовали формализованной структуре. Эти работы, как правило, делали акцент на анализе законодательства, научно-технической политики государства и институциональной среды (например, оценивалась развитость венчурного капитала, институтов поддержки трансфера технологий из исследовательского сектора в промышленность и т.д.), но не проводили факторный анализ технологического развития страны на основе большого объема статистических данных.

В более поздних работах исследователи начали использовать данный подход для сравнения и оценки эффективности НИС различных стран (*Chang and Shih, 2004*). Хотя основное внимание в данных работах по-прежнему было сконцентрировано на качественном анализе институциональной среды сравниваемых государств, для оценки эффективности сравниваемых экономик активно применялись и количественные показатели (например, отношение внутренних расходов на исследования и разработки к ВВП и доля средств частного сектора в этих расходах).

В 1990-х – начале 2000-х гг. также стали появляться работы, применявшие концепцию инновационных систем для построения международных рейтингов инновационного потенциала стран (*Patel and Pavitt, 1994; Porter and Stern, 2001*). Данные исследования имели прозрачную и четкую методологию и основывались на анализе большого количества показателей. Помимо различного рода статистических данных вроде количества зарегистрированных патентов или процента населения с высшим образованием, для сравнения НИС допускалось использование и таких оценочных показателей, как «культурные особенности стран» (*Nasierowski and Arcelus, 1999*). Разделение показателей на различные группы (например, показатели, характеризующие ресурсный потенциал научно-технологического сектора и его

результативность) и их анализ позволяли исследователям лучше понимать структуру НИС различных стран и выделять модели их развития.

Для нашего исследования также важны работы представителей институциональных теорий, анализировавших роль различных институтов в научно-техническом прогрессе. Так, Дуглас Сесил Норт исследовал влияние института частной собственности (в частности интеллектуальной собственности) на инновации (*North, 1990*). Большинство исследователей сходятся во мнении, что без адаптации социальных институтов устойчивое инновационное развитие национальной экономики невозможно (*Engerman and Sokoloff, 2005*).

В отечественной научной литературе проблематику НИС разрабатывали специалисты из ИМЭМО РАН (*Иванова, 2016*). Они исходили из того, что общей для всех стран успешной модели НИС не существует, соответственно, проводить их ранжирование по степени эффективности не имеет смысла. При этом по отдельным параметрам (например, доля государственных средств во внутренних расходах на исследования и разработки или доля стран в мировом потоке научных публикаций) сравнение НИС все же проводится. Отдельное внимание уделено так называемой триаде инновационного регулирования: научной, промышленной и инновационной политике. Согласно мнению российских исследователей, именно сбалансированность этих трех политик является ключом к построению успешной НИС.

Другая модель оценки научного и экономического потенциала стран мира была предложена Фридманом и Имамкулиевой (*Фридман и Имамкулиева, 2017*). В своей работе они сравнивают страны по двум параметрам: *среднедушевому ВВП* и отношению внутренних расходов на исследования и разработки к ВВП, и выявляют закономерность: чем выше ВВП на душу населения, тем выше доля расходов на НИОКР. Тем не менее из этой тенденции выбивается ряд крупных стран, в первую очередь – Индия и Китай, что объясняется принятой государственной стратегией, направленной на форсированное научно-техническое развитие.

Методика научно-технологического баланса

Одна из проблем современных аналитических изысканий состоит в автономном рассмотрении развития научной сферы и эффективности национальной экономики. Такой подход не позволяет понять взаимную обусловленность данных процессов и выявлять факторы, влияющие на эффективность национальной экономики. Между тем научная (научно-техническая) сфера, сфера развития технологий является составной частью НИС. В данной статье предлагается подход к построению основополагающих балансов между эффективностью национальной экономики и результативностью науки, который ведет к большему пониманию развития НИС и ее влияния на национальную экономику в целом. Для построения научно-технологического баланса, соединяющего научно-техническую сферу и сферу реального производства, рассмотрена связка «эффективность национальной экономики – генерация знаний и технологий».

Первый принцип, на котором базируется предлагаемый подход, состоит в постулировании факта неразрывной связи между национальным сектором технологий, понимаемым как национальное производство, и научным сектором, под которым понимается сектор исследований и разработок. При этом для количественной конкретизации данных понятий будем предполагать, что главной интегральной характеристикой сектора технологий выступает показатель производительности труда. Именно этот параметр в максимально информативной и одновременно компактной форме отражает достигнутый уровень технологического развития национального производства. В более общем случае уровень технологичности производства отражается также и такими показателями, как энергоемкость, материалоемкость, капиталоемкость и экологичность (удельные выбросы углекислоты) производства. Однако для нашего анализа достаточно производительности труда как наиболее важного и хорошо

верифицируемого показателя. При необходимости остальные показатели также могут быть встроены в аналитическую схему без ее принципиальных изменений.

В свою очередь, научный сектор имеет определенные результаты, в качестве которых могут выступать такие результаты интеллектуальной деятельности, как научные статьи и патенты. Перечень результатов может быть расширен, но именно научные публикации и полученные патенты в явном виде отражают масштаб развития сектора науки. Поэтому для простоты при построении уравнения научно-технологического баланса рассмотрим два результата: число научных публикаций и число зарегистрированных патентов. Предположим, что наука посредством поставки на рынок научных публикаций и патентов оказывает влияние на уровень эффективности производства. Тогда можно записать следующее балансовое тождество:

$$\frac{Y_i}{L_i} = \frac{Y_i}{J_i} \times \frac{J_i}{G_i} \times \frac{G_i}{D_i} \times \frac{D_i}{A_i} \times \frac{A_i}{H_i} \times \frac{H_i}{L_i}, \quad (1)$$

где Y_i – ВВП i -й страны; L_i – численность занятых в экономике i -й страны; J_i – бюджетное (государственное) финансирование науки в i -й стране; G_i – объем внутренних затрат на исследования и разработки i -й страны; A_i – число статей в журналах, индексируемых в Web of Science, i -й страны; D_i – число полученных патентов (юридических документов) резидентами i -й страны (в национальных и зарубежных патентных офисах); H_i – численность исследователей в научном секторе i -й страны. Левая часть уравнения (1) представляет собой производительность труда (Y/L), а множители правой части характеризуют следующие показатели: затратноотдача науки (Y/J), доля бюджетного финансирования науки (J/G), средняя цена одного патента (G/D), коэффициент прикладной эффективности научной деятельности (D/A), производительность (продуктивность) науки (A/H), доля научного сектора в общей занятости страны (H/L). Таким образом, в левой части уравнения (1) отражается технологический уровень национальной экономики, а в правой части – набор характеристик научного сектора. При этом данный набор отражает как экстенсивные (масштабные) факторы – относительный размер государственного финансирования науки и численности занятых, так и интенсивные факторы – среднюю производительность науки, отдачу от вложений в науку, эффективность процесса трансформации научных статей в патенты, а также среднюю цену патента. Коэффициент прикладной эффективности научной деятельности (трансформации научных статей в патенты) отражает промежуточную ступень научного процесса – продвижение от фундаментальных и когнитивных исследований (статей) к прикладным разработкам (патентам) с последующим внедрением в производство.

Уравнение (1) представляет собой научно-технологический баланс (НТБ) страны, увязывающий производящий сектор (технологический комплекс) и сектор исследований и разработок (научный сектор). Наличие НТБ позволяет рассматривать взаимосогласованные изменения двух секторов посредством факторного разложения.

Учитывая, что баланс (1) выполняется для всех рассматриваемых стран, целесообразно выбрать среди них страну-лидера для того, чтобы использовать ее в качестве эталона для последующих международных сравнений. В качестве такого эталона традиционно выбираются США. Таким образом, реализуется возможность пофакторного сравнения технологического и научного секторов разных стран путем соотнесения значений показателей i -й страны со значениями соответствующих показателей страны-эталона. При этом вычисление соотношения значения производительности труда i -й страны и страны-эталона позволяет определить место i -й страны в технологическом рейтинге анализируемых стран. Соотношения же показателей из правой части уравнения (1) раскрывают полученное значение технологического рейтинга через сравнительные характеристики научного сектора, коими являются перечисленные выше показатели. Здесь и далее будем

называть соотношения показателей правой части уравнения (1) относительными научно-технологическими параметрами. Сопоставление относительных научно-технологических параметров позволяет идентифицировать «узкие» места научного сектора анализируемых стран. Необходимо отметить, что для сравнительного анализа показатель средней цены патента фигурирует в перевернутом виде, т.е. рассматривается отношение средней цены патента в стране-эталоне к средней цене патента в i -й стране. Это связано с тем, что более высокая конкурентоспособность научного сектора той или иной страны предполагает у нее наличие более масштабного научного сектора с более высокой эффективностью и более низкой ценой генерируемого научного продукта. Таким образом, идентификация худших параметров страны по сравнению с лидером (США) позволяет не только определить болевые зоны научно-технологического развития, но и оценить потенциальный эффект от увеличения соответствующих параметров.

Похожий подход можно использовать при изучении определенных типов моделей научно-технологического развития. Например, если один из относительных научно-технологических параметров у нескольких стран особенно отличается от значений других стран в анализируемой выборке, то можно говорить о наличии некоей специфической национальной стратегии, делающей акцент на соответствующую сторону процесса. При этом желательно, чтобы рассматриваемый параметр был достаточно значимым для итогового результата. Стратегическая значимость параметра может быть определена в зависимости от его волатильности по странам: чем больше разброс, тем содержательнее различия в соответствующих политиках. Разумеется, в наши задачи не входит рассмотрение всех возможных моделей технологического развития с их подробным описанием. Наоборот, для проводимого исследования вполне достаточно определить наиболее яркие и интересные стратегии, позволяющие использовать их другим странам.

Эмпирические результаты

Для оценки показателей, фигурирующих в НТБ, использовались международные базы данных (*The World Bank. DataBank. World Development Indicators; Web of Science; OECD.Stat; World Intellectual Property Organization; Eurostat; UIS.Stat; Росстат*). Чтобы оценить динамику происходящих изменений, в качестве точек замера брались 2005 и 2015 г. по 17 странам мира, для которых имелись наиболее полные данные для расчета анализируемых показателей из уравнения (1). Странам присваивался технологический рейтинг, исходя из значения показателя производительности труда (Y/L).

В процессе сравнительного анализа показателей научного сектора в 2005 и 2015 г. можно проследить их изменение и сделать выводы об основных особенностях развития НИС отобранных стран, а также произвести сопоставление показателей этих стран с показателями страны-эталона (в данном случае США), что позволяет осуществить пофакторное сравнение состояния их научно-технологического комплекса. Ниже представлены показатели потенциала и результативности научно-технологического комплекса выбранных стран мира относительно США по данным на 2005 и 2015 г. (см. табл. 1, 2).

Сопоставление данных по показателям 2005 и 2015 г. позволяет сделать вывод о том, что за 10 лет показатель производительности труда в Китае относительно аналогичного показателя в США вырос на 11 процентных пунктов. В России за этот же период относительная производительность труда по сравнению с США увеличилась на 14 процентных пунктов. Польша увеличила технологический уровень своей экономики на 12 процентных пунктов по сравнению с США. Тем самым все три страны, имея большие различия в национальной экономике, сделали примерно одинаковый рывок в направлении роста своего технологического уровня. При этом прошедшее десятилетие показало, что технологические различия между многими странами мира стремительно сокращаются. Например, Польша уже вплотную приблизилась к Южной Корее, Россия – к Латвии, а Китай – к Бразилии, тогда как еще 10 лет назад (в 2005 г.) разрыв в эффективности экономик названных стран был не просто впечатляющим, но и казался почти непреодолимым.

Таблица 1

Относительные научно-технологические параметры анализируемых стран, 2005 г.

Страна	Производительность труда ($T = T_i / T_0$)	Затрагоотдача науки ($Z = Z_i / Z_0$)	Доля бюджетного финансирования науки ($B = B_i / B_0$)	Средняя цена одного патента ($P = P_i / P_0$)*	Коэффициент трансформации научных статей в патенты (эффективности научной деятельности) ($M = M_i / M_0$)	Производительность (продуктивность) науки ($E = E_i / E_0$)	Доля научного сектора в общей занятости страны ($K = K_i / K_0$)
Сингапур	1,11	0,98	1,18	0,44	0,31	1,28	1,06
США**	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Франция	0,81	0,92	1,25	1,52	1,07	1,17	0,84
Израиль**	0,75	1,45	0,47	0,67	0,36	0,72	2,87
Германия	0,74	1,08	0,92	2,26	1,78	1,03	0,91
Япония	0,68	1,46	0,54	3,46	5,15	0,49	1,16
Южная Корея	0,56	1,33	0,75	5,13	5,10	0,63	0,91
Иран	0,46	1,74	2,47	1,15	1,16	0,51	0,21
Польша	0,41	2,18	1,87	0,83	0,18	0,78	0,62
Мексика	0,36	4,28	1,60	0,14	0,09	0,89	0,10
Латвия	0,35	3,41	1,49	1,41	0,58	0,32	0,52
Тунис	0,29	1,51	2,57	0,00	0,00	0,20	1,03
Россия	0,27	0,89	2,01	2,05	1,77	0,35	0,51
Бразилия	0,26	1,77	1,55	0,07	0,07	0,54	0,18
Марокко	0,17	3,43	1,31	0,13	0,10	0,22	0,22
Китай	0,10	2,24	0,86	0,58	0,63	0,26	0,18
Индия	0,08	1,05	н/д	0,22	0,20	0,87	0,03
Коэффициент поляризации	13,83	4,83	5,48	76,00***	78,53***	6,46	92,32

Источник: Рассчитано по данным (*The World Bank. DataBank. World Development Indicators; Web of Science; OECD.Stat; World Intellectual Property Organization; Eurostat; UIS.Stat; Росстат*)

* Для выявления «узких» мест научного сектора используется обратный показатель цены патента.

** В США и Израиле национальные статистические ведомства не ведут учет численности исследователей в людях, измерения проводятся только в ставках. Для получения оценочных значений для этих двух стран было использовано усредненное отношение численности исследователей в людях к численности исследователей в ставках для остальных стран.

*** Из расчетов коэффициентов поляризации было исключено экстремально низкое значение количества полученных патентов в Тунисе (один патент).

Таблица 2

Относительные научно-технологические параметры анализируемых стран, 2015 г.

Страна	Производительность труда ($T = T_i / T_0$)	Задача науки ($Z = Z_i / Z_0$)	Доля бюджетного финансирования науки ($B = B_i / B_0$)	Средняя цена одного патента ($P = P_i / P_0$)*	Коэффициент трансформации научных статей в патенты (эффективности научной деятельности) ($M = M_i / M_0$)	Производительность (продуктивность) науки ($E = E_i / E_0$)	Доля научного сектора в общей занятости страны ($K = K_i / K_0$)
Сингапур	1,09	0,86	1,51	0,53	0,33	1,69	0,80
США**	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Франция	0,83	0,89	1,44	1,44	0,94	1,04	0,96
Германия	0,76	0,87	1,16	1,57	1,28	1,01	0,91
Израиль**	0,74	1,51	0,52	1,15	0,70	0,77	2,01
Япония	0,66	1,33	0,64	3,13	5,60	0,44	0,99
Южная Корея	0,57	0,62	0,98	2,66	3,04	0,65	1,25
Польша	0,53	1,61	1,74	0,61	0,18	1,26	0,52
Иран	0,49	3,02	3,16	0,02	0,001	1,71	0,29
Латвия	0,46	4,11	1,36	1,78	0,43	0,53	0,64
Россия	0,41	0,85	2,89	1,20	1,07	0,51	0,37
Мексика	0,36	2,02	2,96	0,17	0,10	1,80	0,06
Тунис	0,31	1,51	3,21	0,03	0,004	0,61	0,72
Бразилия	0,26	0,99	2,55	0,08	0,05	1,03	0,16
Китай	0,21	1,52	0,89	1,33	1,59	0,70	0,19
Марокко	0,21	5,44	0,96	0,05	0,03	0,26	0,30
Индия	0,14	0,77	н/д	0,16	0,14	1,79	0,03
Коэффициент поляризации	7,66	8,76	6,19	57,22***	206,23***	6,82	67,15

Источник: Рассчитано по данным (*The World Bank. DataBank. World Development Indicators; Web of Science; OECD.Stat; World Intellectual Property Organization; Eurostat; UIS.Stat; Росстат*)

* Для выявления «узких» мест научного сектора используется обратный показатель цены патента.

** В США и Израиле национальные статистические ведомства не ведут учет численности исследователей в людях, измерения проводятся только в ставках. Для получения оценочных значений для этих двух стран было использовано усредненное отношение численности исследователей в людях к численности исследователей в ставках для остальных стран.

*** Из расчетов коэффициентов поляризации были исключены экстремально низкие значения количества полученных патентов в Тунисе (11 патентов) и Иране (31 патент).

Сравнительный анализ отобранных стран за 2005 и 2015 г. по показателям потенциала и результативности научно-технологического комплекса относительно

США позволяет понять источники указанного скачка. Для этого можно рассчитать коэффициент поляризации анализируемых показателей как отношение максимального значения показателя по выборке к минимальному его значению (табл. 1, 2).

Анализ значений коэффициента поляризации за 2005 и 2015 г. показывает, что разброс в производительности труда заметно сократился (с 13,83 до 7,66). Это говорит о развитии догоняющих тенденций в группе выбранных стран. Существенно сократился разрыв по показателю «Доля научного сектора в общей занятости стран» (с 92,32 до 67,15). При этом рекордные значения поляризации давал коэффициент трансформации статей в патенты – его величина в 2005 и 2015 г. была в разы больше, чем для производительности труда (в 2005 г. 13,83 – для производительности труда против 78,53 – для коэффициента трансформации статей в патенты; в 2015 г. 7,66 против 206,23, соответственно). Также значительная поляризация отмечается и для средней цены одного патента, но с тенденцией сокращения (с 76,00 до 57,22). Причинами столь сильной поляризации по коэффициенту трансформации статей в патенты выступает незначительное увеличение числа полученных патентов на фоне взрывного роста количества публикаций в таких странах, как Марокко и Бразилия. Кроме того, в Иране стремительное снижение числа полученных патентов (с 2608 до 31 патента) связано с непредставлением данных из национального патентного ведомства в 2015 г. Одним из лидеров по величине поляризации остается показатель «Доля научного сектора в общей занятости стран». Основной вклад в поляризацию его значений делают как малые, так и большие страны из выборки (Израиль с высокой долей занятых в секторе исследования и разработок; Индия, Китай, Мексика, Бразилия с относительно низким количеством исследователей в масштабах экономики). В целом основное различие в национальных технологических моделях состоит в способности национальных экономик трансформировать теоретические исследования в форме статей в практические разработки в форме патентов, которая предопределяет технологическое неравенство разных государств.

На примере фактора, характеризующего процесс трансформации научных статей в патенты, хорошо просматривается специфика национальных моделей развития. Так, в 2015 г. у Франции коэффициент трансформации статей в патенты был на 6% меньше, чем у США, а у Германии – на 28% больше, хотя еще в 2005 г. Германия опережала США на 78%. Одна из содержательных интерпретаций данного факта состоит в том, что французские ученые больше склонны к фундаментальной науке по сравнению со своими немецкими коллегами, ориентированными на конечный результат в форме производственных инноваций. В 2005 г. стоимость одного патента в Германии была более чем в два раза ниже, чем в США и в 1,5 раза ниже, чем во Франции, а в 2015 г. – в 1,6 раза меньше относительно США и в 1,1 раза – относительно Франции. По всей видимости, в основе подобных различий лежит степень научного прагматизма, характерная для разных наций и народов. Во всяком случае пример Франции и Германии хорошо соответствует имеющимся представлениям о ментальности их жителей.

Более пристальное изучение коэффициента трансформации позволяет обнаружить «восточноазиатскую модель» технологического развития, которая состоит в достижении предельно высокой эффективности связки между эффективностью экономики и сектором науки. К данному классу модели относятся Япония, Южная Корея и с 2015 г. Китай. В основе успеха данной группы стран – относительно малая публикационная активность исследователей, но высокий коэффициент трансформации статей в патенты и рекордно низкая средняя стоимость патента по сравнению с США и другими странами. При этом главным недостатком научно-технологической системы Китая является ее чрезвычайно малый размер с точки зрения вовлеченных в нее трудовых ресурсов. Именно этот фактор остается важнейшим резервом Китая, который может ему позволить в будущем десятилетия осуществить мощное продвижение по пути роста производительности.

Так, экспериментальные расчеты показывают, что при выходе масштаба занятости в науке на уровень США Китай сможет нарастить производительность труда до 112% относительно американского уровня; если же ему удастся нарастить научный сектор до уровня Южной Кореи, то относительная производительность труда составит 140%. Тем самым в настоящий момент Китай пока не задействовал экстенсивный фактор роста технологического уровня экономики, продолжая готовить для этого почву посредством интенсивного развития университетской системы образования. С этой точки зрения Китай находится в достаточно выгодном состоянии, имея возможность в перспективе использовать почти неограниченный кадровый потенциал. Заметим, что фактор масштаба научного сектора является вторым по волатильности и предполагает очень большие изменения.

Учитывая, что показатель публикационной активности с некоторой степенью условности отражает продуктивность фундаментальной науки, а коэффициент трансформации статей в патенты – прикладную науку, можно говорить, что в азиатских странах осуществляются относительно вялые фундаментальные (когнитивные) исследования на фоне опережающих прикладных разработок. Такая стратегия чрезвычайно эффективна для догоняющих экономик, но неприемлема для стран, уже вставших в ряд технологических лидеров. В этом смысле ни Япония, ни Китай, ни Южная Корея пока не могут претендовать на роль научных лидеров. Если такое произойдет, то у них должен будет сильно увеличиться показатель публикационной активности.

«Восточноазиатской модели» развития противостоит «африканская», для которой характерен крайне незначительный коэффициент трансформации статей в патенты. Так, Тунис и Марокко развиваются по единой схеме, не предполагающей активных научных разработок с выходом в форме патентов. С некоторой степенью условности к этой модели примыкает Польша, узким местом которой является сфера генерирования патентов. Именно здесь у страны есть большие резервы: при выходе коэффициента трансформации на американский уровень Польша могла бы обеспечить рекордный уровень относительной производительности труда в 299%. Разумеется, это лишь гипотетическая возможность, так как в реальности за 10 лет страна смогла повысить указанный параметр всего на 10% относительно США, что говорит о крайне невысокой скорости сокращения разрыва со страной-эталонном. В настоящее время Польша компенсирует свои системные недостатки путем массивного государственного финансирования науки. Эта же стратегия, но в еще более явно выраженном виде характерна для России, которая также делает акцент на поддержку науки из государственных источников финансирования. Китай в этом отношении придерживается весьма экономной стратегии финансирования науки: доля государства в расходах на науку у Китая всего лишь 21% против 42% у Польши и 69% у России в 2015 г. (*Ernst, 2011*).

Проведенный факторный анализ позволяет сделать обобщающий вывод о том, что если слабым звеном НИС Китая является масштаб научного сектора, то у Польши – это коэффициент трансформации статей в патенты, а у России – публикационная активность. Как это ни парадоксально, но Россия по числу опубликованных статей на одного исследователя в 2,5 раза отстает от Польши. По всей вероятности, такое отставание России связано со слабой ориентацией большей части исследователей на международные научные издания, а также недостаточной активностью по продвижению национальных журналов в международное научное пространство. Фактически, интернационализация российской науки происходит «силовым» путем – посредством соответствующих требований и постоянного давления со стороны регулятора в лице Министерства образования и науки Российской Федерации. Скорее всего, России потребуется еще не менее 7–10 лет, чтобы существенно нарастить научную продуктивность исследователей.

Особо следует выделить «модель малых стран», в рамках которой формируется достаточно большой сектор науки. В рамках этой модели развиваются Сингапур, Израиль, Южная Корея и Япония. Структура небольших по размеру, но эффективно управляемых экономик без сырьевых факторов роста, как правило, тяготеет к непропорционально большому сектору научных исследований и разработок, что позволяет малым странам поддерживать довольно высокую эффективность своих экономик и за счет этого обеспечивать свое присутствие на мировых рынках. Например, относительный размер научного сектора в Израиле в 67 раз больше, чем в Индии. Тем самым в данном случае мы сталкиваемся с типичной ситуацией, когда исходные экономические условия страны предопределяют ее модель научно-технологического развития. Некоторым странам удается развить нетипичные экономические преимущества, например такое, как цена патента. Так, относительная дешевизна патентов имеется в Японии и Южной Корее, что является прямым следствием активных прикладных разработок, генерирующих поток патентов. Наоборот, очень дорогие патенты в Тунисе, Марокко и Бразилии, которым пока не хватает ресурсов для того, чтобы наладить устойчивое генерирование масштабного потока патентных разработок.

Заключение

Проведенный анализ показал уникальные преимущества и недостатки национальных научно-технологических систем многих стран. Например, Китаю следует ускоренным темпом наращивать масштаб научного сектора. Отчасти это уже делается за счет развития университетской системы и расширения программ подготовки квалифицированных кадров, вплоть до строительства университетских городов. Однако экономическое лидерство, на которое в последние годы претендует Китай, требует от нее интенсификации этого процесса.

Польше нужно принципиально повысить отдачу от сферы прикладных разработок, на выходе которой будет поток патентов. Такая задача требует от страны существенного увеличения масштаба научного сектора с одновременным контролем его эффективности.

России предстоит кадровая работа внутри научного сектора, повышение публикационной активности исследователей и результативности прикладной науки. Отчасти эта проблема российскими властями осознается, что выражается в беспрецедентном давлении на работников научных организаций и университетов в сторону повышения требований к числу и качеству их научных публикаций. По всей видимости, добиться сокращения отставания по данному параметру России не удастся только за счет интенсификации труда научных работников. Поставленная цель требует пересмотра внутренней организации научных учреждений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Иванова Н. (2016). Инновационная политика: теория и практика // *Мировая экономика и международные отношения*, т. 60, № 1, с. 5–16.

Росстат. Федеральная служба государственной статистики. (<http://www.gks.ru/> – Дата обращения: 23.10.2017).

Фридман Л. и Имамкулиева Э. (2017). Наука и экономическое развитие в странах Востока и Запада // *Мировая экономика и международные отношения*, т. 61, № 8, с. 37–47. DOI:10.20542/0131-2227-2017-61-8-37-47.

Balzat, M. and Hanusch, H. (2004). Recent trends in the research on national innovation systems // *Journal of Evolutionary Economics*, 14 (2), 197–210. DOI: 10.1007/s00191-004-0187-y.

Caracostas, P. (2007). The policy-shaper's anxiety at the innovation kick: how far do innovation theories really help in the world of policy // *Perspectives on innovation*, pp. 464–489. DOI: 10.1017/CBO9780511618390.026.

Chang, P. L. and Shih, H. Y. (2004). The innovation systems of Taiwan and China: a comparative analysis // *Technovation*, 24 (7), 529–539. DOI: 10.1016/S0166-4972(02)00117-7.

Cooke, P., Heidenreich, M. and Braczyk, J. (1998), eds. *Regional Innovation Systems: The role of governance in a globalized world*. London: Psychology Press, 499 p.

Edquist, C. (2004). Systems of innovation: perspectives and challenges. *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford: Oxford University Press, pp. 14–45. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199286805.003.0007.

Ernst, D. (2011). China's Innovation Policy Is a Wake-Up Call for America // *Asia Pacific Issues*, 100, 1–12.

Engerman, S. L. and Sokoloff, K. L. (2008). Institutional and Non-Institutional Explanations of Economic Differences. *Handbook of New Institutional Economics*. Berlin: Springer, pp. 639–665. DOI: 10.1007/978-3-540-69305-5_26.

Eurostat. (<http://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/main-tables> – Дата обращения: 23.10.2017).

Freeman, C. (1987). *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London: Pinter Publishers, 155 p.

Geels, F. W. and Schot, J. (2007). Typology of sociotechnical transition pathways // *Research policy*, 36 (3), 399–417. DOI: 10.1016/j.respol.2007.01.003.

Klein Woolthuis, R., Lankhuizen, M. and Gilsing, V. (2005). A system failure framework for innovation policy design // *Technovation*, 25 (6), pp. 609–619. DOI: 10.1016/j.technovation.2003.11.002.

Lundvall, B. A. (1992), ed. *National Systems of Innovation—Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter Publishers, 1992, 342 p.

Malerba, F. (2002). Sectoral systems of innovation and production // *Research policy*, 31 (2), 247–264. DOI: 10.1016/S0048-7333(01)00139-1.

Nasierowski, W. and Arcelus, F. J. (1999). Interrelationships among the elements of national innovation systems: a statistical evaluation // *European Journal of Operational Research*, 119(2), 235–253. DOI: 10.1016/S0377-2217(99)00128-9.

Nelson, R. R. (1993), ed. *National innovation systems: a comparative analysis*. Oxford: Oxford university press, 560 p.

Niosi, J., Saviotti, P., Bellon, B. and Crow, M. (1993). National systems of innovation: in search of a workable concept // *Technology in society*, 15 (2), 207–227. DOI: 10.1016/0160-791X(93)90003-7.

North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 164 p.

OECD. *National Innovation Systems*. (1997). Paris: OECD Publishing. (<https://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf> – Дата обращения: 21.10.2017).

OECD.Stat. (<http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=251#> – Дата обращения: 21.10.2017).

Patel, P. and Pavitt, K. (1994). National innovation systems: why they are important, and how they might be measured and compared // *Economics of innovation and new technology*, 3 (1), 77–95. DOI: 10.1080/10438599400000004.

Porter, M. E. and Stern, S. (2001). *National Innovative Capacity. The Global Competitiveness Report 2001–2002*. New York: Oxford University Press, pp. 102–118.

The World Bank. *DataBank. World Development Indicators*. (https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.РР.СД?year_high_desc=true – Дата обращения: 21.10.2017).

UIS.Stat. (<http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?queryid=78> – Дата обращения: 21.10.2017).

Web of Science. (http://apps.webofknowledge.com/RAMore.do?product=WOS&search_mode=GeneralSearch&SID=X1MEWiCVw2aDuW6bZYK&qid=2&ra_mode=more&ra_name=CountryTerritory&colName=WOS&viewType=raMor – Дата обращения: 21.10.2017).

World Intellectual Property Organization. (http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/profile.jsp?code=RU – Дата обращения: 21.10.2017).

REFERENCES

Balzat, M. and Hanusch, H. (2004). Recent trends in the research on national innovation systems. *Journal of Evolutionary Economics*, 14 (2), 197–210. DOI: 10.1007/s00191-004-0187-y.

Caracostas, P. (2007). The policy-shaper's anxiety at the innovation kick: how far do innovation theories really help in the world of policy. Perspectives on innovation. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 464–489. DOI: 10.1017/CBO9780511618390.026.

Chang, P. L. and Shih, H. Y. (2004). The innovation systems of Taiwan and China: a comparative analysis. *Technovation*, 24 (7), 529–539. DOI: 10.1016/S0166-4972(02)00117-7.

Cooke, P., Heidenreich, M. and Braczyk, J. (1998), eds. Regional Innovation Systems: The role of governance in a globalized world. London: Psychology Press, 499 p.

Edquist, C. (2004). Systems of innovation: perspectives and challenges. The Oxford Handbook of Innovation. Oxford: Oxford University Press, pp. 14–45. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199286805.003.0007.

Engerman, S. L. and Sokoloff, K. L. (2008). Institutional and Non-Institutional Explanations of Economic Differences. In: Handbook of New Institutional Economics. Berlin: Springer, pp. 639–665. DOI: 10.1007/978-3-540-69305-5_26.

Ernst, D. (2011). China's Innovation Policy Is a Wake-Up Call for America. *AsiaPacific Issues*, 100, 1–12.

Eurostat. (<http://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/main-tables> – Access Date: 23.10.2017).

Federal State Statistics Service (Rosstat). Available at: <http://www.gks.ru/> (Access Date: 23.10.2017).

Freeman, C. (1987). Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan. London: Pinter Publishers, 155 p.

Friedman, L. and Imamkulieva, E. (2017). Science and Economic Development in Countries of the East and the West. *World Economy and International Relations*, 61 (8), 37–47. DOI: 10.20542/0131-2227-2017-61-8-37-47 (In Russian).

Geels, F. W. and Schot, J. (2007). Typology of sociotechnical transition pathways. *Research policy*, 36 (3), 399–417. DOI: 10.1016/j.respol.2007.01.003.

Ivanova, N. (2016). Innovation Policy: Theory and Practice. *World Economy and International Relations*, 60 (1), 5–16. (In Russian).

Klein Woolthuis, R., Lankhuizen, M. and Gilsing, V. (2005). A system failure framework for innovation policy design. *Technovation*, 25 (6), 609–619. DOI:10.1016/j.technovation.2003.11.002.

Lundvall, B. A. (1992), ed. National Systems of Innovation—Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter Publishers, 342 p.

Malerba, F. (2002) Sectoral systems of innovation and production. *Research policy*, 31 (2), 247–264. DOI: 10.1016/S0048-7333(01)00139-1.

Nasierowski, W. and Arcelus, F. J. (1999) Interrelationships among the elements of national innovation systems: a statistical evaluation. *European Journal of Operational Research*, 119 (2), 235–253. DOI: 10.1016/S0377-2217(99)00128-9.

Nelson, R. R., (1993), ed. National innovation systems: a comparative analysis. Oxford, Oxford university press, 560 p.

Niosi, J., Saviotti, P., Bellon, B. and Crow, M. (1993). National systems of innovation: in search of a workable concept. *Technology in society*, 15 (2), 207–227. DOI: 10.1016/0160-791X(93)90003-7.

North, D. C. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, Cambridge University Press, 164 p.

OECD. National Innovation Systems. Paris, OECD Publishing, 1997. (<https://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf> – Access Date: 23.10.2017).

OECD.Stat. (<http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=251#> – Access Date: 23.10.2017).

Patel, P. and Pavitt, K. (1994). National innovation systems: why they are important, and how they might be measured and compared. *Economics of innovation and new technology*, 3 (1), 77–95. DOI: 10.1080/10438599400000004.

Porter, M. E. and Stern, S. (2001). National Innovative Capacity. The Global Competitiveness Report 2001–2002. New York, Oxford University Press, 2001, pp. 102–118.

The World Bank. DataBank. World Development Indicators. (https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?year_high_desc=true – Access Date: 23.10.2017).

UIS.Stat. (<http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?queryid=78> – Access Date: 23.10.2017).

Web of Science. (http://apps.webofknowledge.com/RAMore.do?product=WOS&search_mode=GeneralSearch&SID=X1MEWiCVw2aDuW6bZYK&qid=2&ra_mode=more&ra_name=CountryTerritory&colName=WOS&viewType=raMor – Access Date: 23.10.2017).

World Intellectual Property Organization. (http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/profile.jsp?code=RU – Access Date: 23.10.2017).

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ¹

КРАВЧЕНКО НАТАЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

*доктор экономических наук, и.о. заведующего отделом
Института экономики
и организации промышленного производства СО РАН,
Национальный исследовательский
Новосибирский государственный университет,
г. Новосибирск,
e-mail: nkrav@ieie.nsc.ru;*

АГЕЕВА СВЕТЛАНА ДМИТРИЕВНА,

*кандидат экономических наук,
доцент факультета бизнеса, кафедры экономической теории
и прикладной экономики,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск,
e-mail: swtageeva@gmail.com*

В статье представлен обзор исследований по проблемам взаимной связи институциональной среды и диверсификации национальных экономик и отдельных регионов внутри стран. Институциональные условия являются значимыми факторами, которые оказывают влияние на мотивацию, поведение и результаты деятельности различных экономических агентов, что, в свою очередь, определяет направления и динамику структурных сдвигов в экономике. В мировой практике накоплен опыт исследований влияния различных формальных и неформальных институтов на процессы структурной динамики, в частности, на диверсификацию экономической деятельности за счет инновационного развития. Мы провели углубленный анализ научных публикаций авторов, исследующих воздействие институтов на уровне стран в целом и регионов внутри стран, сопоставление различных стран по влиянию институциональных факторов на производственную и технологическую диверсификацию и их взаимосвязи с экономическим развитием. В качестве основных концептуальных подходов были выделены эволюционная экономика, теория агломерационной экономики, новая экономическая география. По итогам анализа сделан важный для российской экономики вывод о приоритетных направлениях изменения пространственной и производственной специализации применительно к ресурсным регионам России. В завершение статьи сформулированы перспективные направления дальнейших исследований взаимного влияния институтов и процессов изменения производственной и технологической структуры, актуальные для экономики России и ее регионов.

Ключевые слова: диверсификация региональной экономики; производственная и технологическая диверсификация; институциональные условия.

¹ Исследование выполнено при поддержке РГНФ. Проект № 17-02-00221 «Развитие частных высокотехнологичных компаний в регионах России: факторы и барьеры роста».

DIVERSIFICATION OF THE ECONOMY: INSTITUTIONAL ASPECTS

NATALIYA AL. KRAVCHENKO,

*Doctor of Economics (DSc),
Acting Head of Department of the Institute of Economics and Industrial
Engineering SB RAS,
Novosibirsk State University, Novosibirsk,
e-mail: nkrav@ieie.nsc.ru;*

SWETLANA DM. AGEEVA,

*Candidate of Economics (CSc),
Assistant Professor of Faculty of business,
Department of economic theory and applied Economics,
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: swtageeva@gmail.com*

Institutional conditions are significant factors influencing motivation, behavior and performance results of different economic agents, which, in turn, determine directions and dynamics of structural shifts in the economy. There is a wide range of research on influence of various formal and informal institutions on processes of structural dynamics and diversification of economic activity through innovations in particular. We have carried out in-depth analysis of scientific publications on institutional impact at the level of the country as a whole and regions within countries, comparisons of different countries on the impact of institutional factors on production and technological diversification and their connection to economic development. As the main conceptual approaches, we emphasize evolutionary economics, theory of agglomeration economics and new economic geography. Based on the analysis we draw a conclusion, important for Russian economy, about priority directions of changing spatial and product specialization concerning resource regions of Russia. In conclusion of the article perspective directions for the future research on mutual influence of institutions and changes of production and technological structure, which are vital for Russian economy and its regions, are formulated.

Keywords: *diversification of regional economy; production and technological diversification; institutional conditions.*

JEL: *R11, O14.*

Постановка проблемы

Масштаб территории и экономики России, ее исторический путь развития и процесс относительно быстрого изменения институциональной среды объективно обуславливают высокую степень дифференциации ее регионов, значимость факторов гетерогенности природных условий, производства, социокультурных факторов для экономического развития. Поэтому цель настоящей статьи – представить обзор современных исследований, в которых анализируется влияние институциональных факторов и условий на процессы изменения производственной структуры экономики (национальной и региональной), и выделить перспективные направления дальнейших исследований применительно к российским регионам.

Влияние разнообразия на экономическое развитие и экономический рост регионов (долгосрочный и краткосрочный аспект) прослеживается в научных публикациях по всему спектру видов гетерогенности. Среди них можно условно выделить

этнолингвистическую, религиозную и культурную гетерогенность; гетерогенность по распределению доходов и богатства (неравенство); по знаниям и инновациям (инновационная способность); производственную гетерогенность (диверсификация). Институциональные корни воздействия отдельных видов гетерогенности склоняют к необходимости осмысленной ревизии имеющихся результатов и последующей классификации типов гетерогенности по влиянию различных институциональных факторов.

Проблемы взаимного влияния гетерогенности производств и технологий и развития вошли в повестку экономических исследований в основном в последние два десятилетия. В этих исследованиях диверсификация² обозначена в качестве стратегического приоритета развития, что предполагает сознательное воздействие на направления и масштабы структурных сдвигов, связанных с накоплением знаний и их производительным использованием, и этот процесс зависит от проводимой политики и институциональных условий, присутствующих на макро-, мезо- и микроэкономических уровнях.

Диверсификация в экономических исследованиях: новые подходы

В настоящее время диверсификация – это курс государственной политики, направленной на преодоление зависимости экономики страны или региона от узкого круга видов экономической деятельности и создание более сбалансированной производственной структуры с точки зрения возможных источников доходов, занятости, а также циклических и рыночных рисков. Хотя чаще всего дискурс диверсификации ассоциируется с развивающимися странами и отстающими регионами, экономика которых опирается на сырьевые товары, необходимость диверсификации признается и в странах – мировых экономических лидерах. Государственные программы New Manufacturing (США), Industry-4 (Германия) подразумевают возвращение обрабатывающего производства (на новой технологической базе) и создание новых отраслей промышленности, осуществление новой индустриализации. В связи с этим наибольший интерес вызывают те направления структурной трансформации экономики, которые связаны с инновационным развитием, т.е. ростом отраслей и производств, основанных на знаниях и инновациях.

Взаимосвязи между институтами и региональным развитием довольно широко представлены в мировой литературе, однако взаимное влияние институциональной среды и структурных сдвигов (прежде всего диверсификации/специализации) на национальном и региональном уровнях исследовано значительно меньше. Как аргументировано в (Полищук и Меняшев, 2011), институциональная гетерогенность на региональном уровне не только выше, чем на национальном, но и увеличилась за последнее десятилетие. Процессы изменения структуры региональных экономик также демонстрируют большое разнообразие (Анкудинов, Беляева и Лебедев, 2012; Кадочников, Федюнина, 2013; Коломак, 2014; Михеева, 2016; Сальников, 2008; Kravchenko, 2016; Volchkova, 2011 и др.), однако особая роль институтов в этом процессе пока остается вне основного поля интересов исследователей.

Мы включили в обзор работы последних лет, в которых исследуется влияние институтов на процессы и результаты диверсификации экономики на национальном и региональном уровнях. Представляет интерес найти ответ на вопрос: какие институциональные факторы оказывают существенное позитивное или негативное воздействие на диверсификацию экономической деятельности и от чего зависит знак этого воздействия.

Взаимосвязи диверсификации и экономического развития

Можно выделить несколько теоретических концепций, которые дают объяснение характера взаимосвязи экономического развития и диверсификации производственной структуры на национальном и региональном уровне.

² Термин «диверсификация» в русскоязычной литературе используется и как синоним разнообразия, гетерогенности, и как процесс роста разнообразия, хотя было бы более точно использовать термины «диверсифицированность» (diversity) как уровень разнообразия и «диверсификация» (diversification) как процесс увеличения разнообразия. Однако громоздкость слова «диверсифицированность» вряд ли сделает его популярным.

Эволюционная экономика фокусирует внимание на зависимости скорости и направлений структурных трансформаций от прошлого – «path dependencies». Груз зависимости от прошлого пути развития неравномерно отягощает регионы и страны: некоторые накопленные компетенции важны только для отдельного вида продукта или групп продуктов (например, специальные технические знания), в то время как другие, или компетенции общего назначения, важны для любой деятельности. В качестве таких универсальных компетенций часто рассматриваются, например, инновационные и адаптационные способности, социальный капитал, качество государственного управления и др. Однако вплоть до настоящего времени в немногих работах (*Neffke, Henning and Boschma, 2011; Boschma and Iammarino, 2009; Boschma and Capone, 2015*) предпринимаются попытки проанализировать, каким образом происходят изменения структуры (диверсификация/специализация) региональной экономики. Эти работы показывают, что определяющую роль в производственной и технологической диверсификации играют уже существующие фирмы и отрасли и что успешной будет связанная, или родственная диверсификация. Идеи стимулирования регионального развития за счет «связанной диверсификации», т.е. увеличение разнообразия на основе уже накопленных активов, знаний и навыков, разделяют многие европейские исследователи (*Asheim, Boschma and Cooke, 2011; Boschma and Frenken, 2009; Boschma, Coenen, Frenken and Truffer, 2016; Shediac, Abouchakra, Moujaes, Najjar, 2008; Frenken, Van Oort, Verburg and Boschma, 2005*). В настоящее время в Европейском союзе в качестве приоритетной заявлена политика «умной специализации» (Smart Specialization), которая предполагает усиление конкурентных преимуществ регионов за счет стимулирования высокотехнологичного предпринимательства в относительно узком сегменте технологий. Преимущества специализации в качестве направления роста региональной экономики подтверждаются в работах (*Fagerberg and Srholec, 2016*). Не вполне согласуются с этим работы (*Frenken et al., 2007*), которые доказывают, что единственный тип специализации, значимый для экономического развития, – это специализация в области деятельности, основанной на знаниях.

Теория агломерационной экономики предполагает, что преимущества специализации оказываются более сильными по сравнению с выгодами производственного разнообразия, так как концентрация специализированных производств позволяет снизить издержки координации и взаимодействия фирм. Издержки взаимодействия экономических агентов, возрастающая отдача на масштаб и разнообразие производимых продуктов формируют поляризованную структуру экономики. Ее ядро составляют регионы с диверсифицированным производством, где предлагается большое разнообразие продуктов, а на периферии размещаются фирмы, производящие традиционные товары. В пользу такого предположения серьезный вклад внесен работами (*Hidalgo, Klinger, Barabási and Hausmann, 2007; Hausmann, Hidalgo, Bustos, Coscia, Chung, Jimenez, Simoes and Yildirim, 2011*), которые от фирм и товаров двигаются к факторам регионального развития. Основываясь на идеях связанности продуктов, они предложили показатель «близости» нового потенциального продукта к существующим в настоящее время производственным возможностям страны (региона). Сложные товары находятся в плотно связанном ядре «пространства товаров», а более простые товары занимают разреженную периферию. В дальнейшем эта идея получила развитие в Гарварде, где разработана методология определения «сложности» экономики страны или региона.

Новая экономическая география (*Krugman, 1980; Krugman, 2011; Пулясов, 2011*) рассматривает неравномерное региональное развитие как естественный результат технического прогресса и рыночного механизма координации. Специализация и диверсификация экономической деятельности становятся результатом сложных взаимодействий, учитывающих структуру и плотность пространственных связей, доступность и масштаб рынков и др. Еще в начале 1990-х гг. Кругман показал, что более диверсифицированные регионы, где производится больше товаров, получают большую прибыль, привлекают больше инвестиций и могут еще сильнее наращивать производство. Таким образом, воспроизводится географическое неравенство.

Одной из значимых концепций, включенной в исследования влияния институтов на процессы структурных изменений, служит теория разнообразия капитализма (*Hall and Soskice, 2001*). В развитых странах сформировались различные варианты организации национальной экономики. В либеральных рыночных экономиках преимущественными механизмами координации служат рыночные механизмы и иерархии, информация распространяется через систему цен, экономические акторы конкурируют, преобладают формальные контракты. В координируемых рыночных экономиках в большей степени используются нерыночные формы координации, фирмы используют стратегические взаимодействия, основанные на сетях отношений, информация распространяется по частным сетям, акторы полагаются на неполные контракты.

Координированные рыночные экономики более способствуют инкрементальным инновациям: работники более защищены от потери работы и могут достичь более высокого уровня специфических для существующих отраслей технических навыков. Однако либеральная рыночная экономика в большей степени поддерживает радикальные инновации: фирмы могут легко найти на более мобильных рынках работников с необходимыми навыками, приобрести обладающие новыми технологиями компании, получить доступ к финансовым ресурсам, необходимым для реализации более рискованных проектов. Работы (*Boschma and Capone, 2015*) доказывают, что вероятность развития несвязанной диверсификации выше в странах с более свободной рыночной экономикой, при этом связанная диверсификация выше в странах, где институты в большей степени поддерживают нерыночные формы координации в отношении рабочей силы, корпоративного управления и межфирменных взаимодействий. Таким образом, институциональная среда в значительной степени определяет экономическую и технологическую специализацию страны.

Среди исследований диверсификации региональной экономики выделяется отдельный пласт литературы, где акцент в большей степени делается на обсуждении целей региональной политики. Высокие темпы экономического роста становятся самостоятельной целью региональной политики, в то время как экономический рост должен быть средством достижения других целей, таких как справедливость или устойчивость развития. В частности, речь идет о соотношении стабильности и диверсификации региональной экономики, диверсификации и распределения дохода. В работах (*Essletzbichler, 2007; Dissart, 2003; Shediak, 2008*) доказывается, что более диверсифицированная региональная экономика более стабильна, в ней ниже уровень безработицы. Преследование цели роста сопряжено с сокращением или ликвидацией менее эффективных технологий, навыков, компаний и отраслей, что, возможно, снизит диверсифицированность региональной экономики и ее адаптационные способности для будущих изменений. Таким образом, краткосрочная ориентация на рост и повышение эффективности может сопровождаться снижением технологического, промышленного, социального и институционального разнообразия в регионе.

В классической работе (*Feldman and Audretsch, 1999*) обосновываются преимущества диверсификации, которая выступает в качестве катализатора для инноваций и технологических изменений, способствующих экономическому росту.

В (*Dissart, 2003*) приводится большой обзор работ, посвященных оценкам влияния диверсификации на стабильность, начиная с 1930-х гг. Интерес к данной тематике был инициирован Великой депрессией в США. Первые такие полученные результаты противоречивы – закономерно, что в дальнейшем появились работы, которые направлены на исследование того, почему диверсификация по-разному влияет на стабильность и рост. И здесь в качестве самостоятельного дискурса исследований была выделена институциональная база процессов диверсификации.

Эмпирические исследования взаимосвязи отдельных институтов и процессов диверсификации

Роль институтов в качестве факторов экономического развития не вызывает сомнений. Особую «чувствительность» к институциональной среде показывает

диверсификация экономики под воздействием инноваций. Это влияние подтверждается многими исследованиями (*Acemoglu and Robinson, 2015; Rodríguez-Pose, 2013; Rodríguez-Pose and Di Cataldo, 2015; Rodrik, Subramanian and Trebbi, 2004*). Меньше внимания уделено изучению влияния институтов на процессы структурной трансформации и экономической диверсификации на уровне отдельных регионов. В табл. 1 в конце статьи приведены отдельные результаты эмпирических работ, где исследуются взаимосвязи институтов и процессов диверсификации.

Качество институтов (формальных и неформальных) на региональном уровне определяет ограничения и создает мотивацию для местных акторов осуществлять технологические инновации, что, в свою очередь, формирует способности региональной экономики трансформировать производственную структуру за счет создания новых компаний, отраслей и рынков.

Пожалуй, наиболее системно это направление экономической мысли представлено в работах (*Cortinovis, Jing Xiao, Boschma and Van Oort, 2016; Boschma et al., 2016; Tabellini, 2010*). Приведем результаты исследований, связанных с отдельными группами институтов.

Одним из факторов, оказывающих влияние на процессы структурной трансформации, считается *качество государственных институтов*. Так, в работе (*Rodríguez-Pose and Di Cataldo, 2015*) было оценено влияние качества региональных институтов (уровень контроля над коррупцией, верховенство закона, эффективность и подотчетность местных правительств) на способности регионов создавать новые знания и инновации. Были выделены две группы регионов (ядро и периферия), которые отличаются по роли институтов в создании инноваций. Инвестиции в инновации в регионах с относительно низким качеством институтов, к которым относится большинство территорий периферийной Европы, приводят к более слабым результатам, чем в регионах со «здоровыми» институтами. Неэффективные и коррумпированные институты государственной власти представляют собой главное препятствие для наращивания инновационных способностей в периферийных регионах Европейского союза.

Среди *политических институтов* наиболее важны формы правления (демократия как противоположность автократии), а также и другие политические институты: уровень коррупции и общий уровень свобод. В (*Cortinovis et al., 2016*) не обнаружено прямой связи между уровнем политических институтов и экономическими результатами, более обоснованы косвенные влияния политических институтов на экономические: демократические формы правления и свободы граждан обеспечивают существование хороших экономических институтов. С этим утверждением согласуются и работы российских авторов (*Полещук и Меняшев, 2011; Ageeva and Suslov, 2011*).

Однако имеются доказательства, что политические права оказывают позитивное влияние на рост отраслей, которые ближе к технологическим фронтам. Это связано с низкими барьерами входа, конкуренции и низким уровнем защиты корыстных интересов, что ведет к появлению новых продуктов, которые находятся вне существующей структуры производства.

Социальный капитал рассматривается в качестве одного из важнейших неформальных институтов, который связан с уровнем доверия, готовностью сотрудничества, открытостью и уверенностью. Доверие между акторами снижает информационные и транзакционные издержки, способствует координации действий, помогает мобилизовать ресурсы местных сообществ. Но конформность может оказывать и противоположные эффекты: тесно связанные однородные группы менее открыты для новой информации и идей, кроме того, они склонны к оппортунистическому и рентаориентированному поведению. Следует подчеркнуть важность сосуществования двух видов социального капитала: *bonding* и *bridging*. Открытый (*bridging*) капитал создает общественные блага, увеличивая благосостояние всего общества, а закрытый

(bonding) социальный капитал создает групповые, или клубные блага в интересах отдельных групп или сообществ. «В таком случае социальный капитал не создает новой ценности, и его общественная отдача оказывается нулевой или даже отрицательной» (Полищук и Меняшев, 2011, с. 53).

Доверие и открытый социальный капитал способствуют региональной экономической диверсификации, так как они облегчают взаимодействие между различными видами деятельности, обмен явными и неявными знаниями и мобилизацию ресурсов, компетенций и навыков.

В статье (Cortinovis et al., 2016) приводятся свидетельства того, что региональные институты, относящиеся к диверсификации, имеют преимущественно неформальный характер и относятся к «открытому» социальному капиталу. Именно открытый социальный капитал выступает основным драйвером региональной диверсификации, дополняющим технологическую связанность существующих и новых отраслей. В то же время качество государственного управления не оказывает влияния на процесс диверсификации. Закрытый социальный капитал оказывает отрицательное влияние в регионах с низким качеством государственного управления.

В России не наблюдается зависимости между региональным развитием и социальным капиталом (Полищук и Меняшев, 2011). Непосредственно сравнивать полученный вывод с работами западных ученых не вполне корректно, так как в них исследуется влияние различных видов социального капитала на процесс региональной диверсификации как освоение новых технологий, связанных с существующими технологическими компетенциями или с созданием новых отраслей и новых, прорывных технологий.

Экономические институты оказывают влияние на рынки труда, конкуренцию, рыночную власть отдельных компаний, эффективность использования технологий и др. (Acemoglu and Robinson, 2015; Малкина, 2016; Полищук и Меняшев, 2011 и др.). Преимущества региона от производственной диверсификации тесно связаны с условиями институтов рынка труда: насколько условия мобильности работников способствуют перетоку рабочей силы из отраслей, демонстрирующих спад деловой активности, в растущие секторы местного рынка. Разнообразие производственных профессий и навыков может привести к большей безработице или нестабильности из-за проблем трудоустройства высвобождаемых работников. Сама по себе диверсификация нейтральна к циклическим отраслям, но специализация региона на циклических видах деятельности делает неустойчивой региональную экономику (Dissart, 2003).

Для процессов пространственной диверсификации большую важность среди *экономических институтов* имеют защита прав собственности и институты соблюдения контрактов. Когда эти институты хорошо работают, фирмы и люди получают стимулы к инновациям как источникам извлечения доходов от своей деятельности. Также хорошие институты привлекают инвестиции иностранных фирм, обладающих новыми технологическими компетенциями, которые не обязательно связаны с уже существующей в стране или регионе структурой производств. Новые технологии связаны с затратами, но фирмы получают стимулы нести эти затраты, так как могут рассчитывать на получение прибыли в случае успеха.

Институт интеллектуальной собственности удостоился особого внимания в качестве фактора, оказывающего влияние на диверсификацию экономики как на уровне стран в целом, так и на уровне отдельных регионов. Значительная часть исследователей обосновывает необходимость защиты интеллектуальной собственности, что обеспечивает стимулы для инноваторов, помогает принимать долгосрочные решения и повышает их уверенность в возможностях получения дохода от использования своей интеллектуальной собственности (Полищук и Меняшев, 2011; Кокорев, 2008; Айхелькраут, 2009).

Эту позицию разделяют далеко не все. Как доказывают исследования (Cimoli, Dosi and Sitglitz, 2009), в отличие от стран с высоким уровнем развития страны развивающиеся,

догоняющие «технологические границы», заинтересованы в режиме слабой охраны прав интеллектуальной собственности, так как догонять развитые страны им приходится за счет имитации, копирования, «обратного конструирования» и других способов овладеть новыми технологиями и ноу-хау, воплощенными в продуктах. Это именно те способы трансфера технологий, которым препятствует защита интеллектуальной собственности. То есть слабая защита интеллектуальной собственности предпочтительна как для освоения новых знаний и трансфера технологий, так и для экономического роста на инновационной базе.

Защита интеллектуальной собственности может создавать стимулы к инновациям в странах, достигших технологической границы, – это утверждение также неоспорно, но нет никаких доказательств, что высокий уровень защиты интеллектуальной собственности ускоряет инновации в догоняющих странах. Если создатели инноваций заинтересованы в режиме жесткой защиты, то вторые эшелоны, фирмы-имитаторы, регионы и страны «догоняющего развития», такую защиту избегают.

Более того, режим защиты интеллектуальной собственности должен быть изменен и в развитых странах, так как существующая система приводит к «патентным гонкам», когда патенты получают не для использования, а в ожидании повода для атаки. «На самом деле уровень инновационной активности стагнирует, а стоимость судебных разбирательств растет: в США величина судебных издержек составляет примерно треть общей величины затрат на исследования и разработки, осуществляемых американской промышленностью» (Cimoli et al., 2009, p. 17).

Одним из институтов микроуровня, оказывающим существенное воздействие на поведение компаний как основных субъектов процессов экономической диверсификации, служит господствующая *система корпоративного управления*. Параметры, характеризующие корпоративное управление, разнообразны, наиболее важны с позиций направлений диверсификации кратко- или долгосрочная ориентация стратегических решений, прозрачность деятельности советов директоров, частота и формы проявления агентских конфликтов, др. В этом направлении опубликованы единичные работы по российским данным (Гурков, 2005). Как мы уже упоминали, для развития важна не диверсификация сама по себе, а ее направления – какие отрасли развиваются быстрее, создают ли они новые рабочие места, добавленную стоимость и т.д. Освоение новых видов продукции в новой сфере деятельности характерно в большей степени для независимых компаний и неформальных связей, чем для корпоративных структур. То есть диверсификация реализуется преимущественно небольшими компаниями, а не крупным корпоративным бизнесом. Преобладающая в России система корпоративного управления, характерная для крупного бизнеса, выступает не стимулом, а скорее препятствием для инноваций.

Культура, хотя это понятие трудно операционализировать, также входит в число институтов, рассматриваемых в качестве канала влияния на региональную диверсификацию (Tabellini, 2010). Среди шести характеристик культуры, предложенных Хофстеде, для населения регионов, обладающих более высокими оценками по шкалам «избегание неопределенности», «долгосрочная ориентация», «маскулинность» и «индивидуализм», выше вероятность реализации революционных инноваций и создание бизнесов на их основе (при прочих равных условиях).

Выводы и направления дальнейших исследований

Различные типы институтов, безусловно, оказывают влияние на процесс диверсификации. Большинство исследований подтверждает высокую инерционность процессов производственной диверсификации, их зависимость от прошлого. Институты либо усиливают зависимость от прошлого, либо они обеспечивают большую степень свободы для эволюции в пространстве продуктов. Так как институты рассматривались преимущественно как устоявшиеся, унаследованные из прошлого нормы и правила, закономерно, что в качестве направления дальнейших работ предлагается исследовать историю институциональных изменений и роль в этих изменениях агентов региональной

экономики. Особый интерес представляет исследование изменений институтов в ответ на изменения технологий (Вольчик, 2015).

Институты, прежде всего институты координации, определяют направления диверсификации, а именно: насколько близки будут новые производства к уже существующей производственной структуре. Этот вопрос, с нашей точки зрения, сейчас является одним из наиболее важных в России: есть ли у нас шансы отойти от сложившейся производственной и пространственной структуры? Для российской экономики это направление исследований является крайне актуальным, а именно: понимание и оценка связи между уровнем производственной и технологической диверсификации и их воздействием на долгосрочное региональное развитие применительно к ресурсным регионам России.

Перспективным направлением дальнейших исследований может быть также выявление специфики влияния институтов на развитие отдельных отраслей, например, на высокотехнологические и наукоемкие производства и на традиционные сектора экономики.

Возможным стимулом для дальнейших научных изысканий может быть предложение рассмотреть в качестве варианта решения институциональных проблем России «попытку контролируемого и локально ограниченного экспериментирования с альтернативными институтами в сочетании с формированием более жестких рамочных условий институциональной конкуренции между отдельными федеративными субъектами» (Айхелькраут, 2009, с. 41). В настоящее время остается неизвестным, каковы возможные участники «институционального строительства» и какие регионы способны осуществлять изменения институтов.

Мы считаем, что оценки процессов диверсификации, полученные для развитых стран с либеральной или координированной рыночной экономикой, могут оказаться не вполне правомерными для России прежде всего из-за иной роли государства в качестве регулятора и актора экономики. Значительная величина государственного сектора, институты развития и контролирующая роль государства в крупнейших российских корпорациях могут заметно повлиять на процессы диверсификации экономической деятельности. Эта проблема также представляет интерес как научный, так и прикладной.

Политика, направленная на ускорение диверсификации, должна учитывать, что в странах с низким качеством институтов возможности производственной диверсификации сопряжены преимущественно с поддержкой связанных, родственных производств. То есть это аргументы в пользу углубления переработки, продвижения по (глобальной) цепочке создаваемой ценности, перехода от полупродуктов к потребительским ценностям. Прямая поддержка создания новых отраслей, далеко отстоящих от исторически существующих, может завершиться жестоким провалом, так как недостаток соответствующих поддерживающих институтов и инфраструктуры может разрушить инициативы до того, как появятся положительные эффекты. Мы бы добавили к этому отсутствие внутреннего рынка для радикально новых продуктов и жесткость конкуренции на глобальных рынках. Например, ряд проектов РОСНАНО потерпели крах, в том числе и по этой причине. Такая политика может быть успешной только при наличии хорошей образовательной системы, которая позволяет осваивать производства вне существующего пространства технологий и продуктов.

Исследование региональных аспектов диверсификации с целью поиска возможностей, направлений и способов пространственной и технологической трансформации экономики в регионах России позволит структурировать региональную политику для создания точек и зон роста по территории страны. Ресурсная ориентация части регионов РФ актуализирует вопрос о постресурсном развитии таких регионов в вопросе выбора траекторий долгосрочного развития. Потребуется диверсификация производства и увеличение сложности производимой продукции, что скажется также и на структуре экономики отдельных регионов, одни из которых диверсифицируются, а другие могут получить большую специализацию.

Таблица 1

Некоторые эмпирические работы, связанные с оценкой роли институциональных факторов в процессах диверсификации

Авторы	Цель исследования	Эмпирическая база	Выводы
Florida, 2003	Особенности неформальных институтов (толерантность), месторасположение для успешного развития высокотехнологичного бизнеса	50 городских округов США, 1990–2000 гг.	Гетерогенность общества необходима для успеха высоких технологий, толерантность к различным инклюзивным сообществам позволяет привлекать талантливых людей различного происхождения, культуры, религии и ориентации. В городах, наиболее насыщенных высокотехнологичным бизнесом, наиболее высока доля «богемь», иммигрантов, сексуальных меньшинств
Гурков, 2005	Воздействие структур управления на инновационное поведение компаний	Опрос руководителей 792 российских предприятий в 78 субъектах РФ	Инновационные способности предприятий зависят от системы корпоративного управления, более демократичные системы корпоративного управления увеличивают инновационные способности компаний
Hidalgo, Klinger, Barabási, Hausmann, 2007	Условия возникновения новых производств и приобретения сравнительных преимуществ в производстве экспортных сложных («высококласных») продуктов	Страны мира, 775 продуктов за 1998–2000 гг.	Большинство высокочластных продуктов появляются в экономическом ядре страны, прочие – на периферии экономического ядра (ресурсные отрасли). Успех в производстве новых экспортных товаров зависит от близости нового продукта к ядру, что объясняет неудачи в диверсификации экспортной структуры развивающихся ресурсных стран
Essletzbichler, 2007	Оценка связей между стабильностью, ростом и диверсификацией региональных экономик	117 округов США за период 1975–2002 гг.	Сильная положительная связь между диверсификацией и стабильностью, а также между ростом и нестабильностью
Shediac et al., 2008	Влияние диверсификации экономики на устойчивость и развитие	19 стран с различным уровнем развития	1. Более диверсифицированная экономика более стабильна, в ней ниже уровень безработицы. 2. Диверсификация также благотворно влияет на экономический рост, обеспечивая устойчивое развитие стран
Neffke, Henning, Boschma, 2011	Исследование возникновения новых производств с позиций эволюционной экономики	2000 фирм 70 районов Швеции, 1969–2002 гг.	Высокая зависимость от прошлого опыта, преимущественное возникновение новых отраслей на основе связанной диверсификации
Boschma, Frenken, 2009; Boschma, Carone, 2015	Влияние различных институтов на процессы диверсификации	Микроэкономические данные по товарам (1241 товар) по 23 развитым странам, 1995–2010 гг.	1. Присутствие в регионе широкого набора связанных отраслей более благоприятно для развития, чем несвязанных отраслей, так как комбинация комплементарных активов и близость знаний и навыков позволяет объединить преимущества «родственности» внутри отраслевых кластеров и разнообразия между отраслями. 2. Доказательство значимости институтов для процессов региональной диверсификации: вероятность развития несвязанной диверсификации выше в странах с более свободной рыночной экономикой

Окончание табл. 1

Авторы	Цель исследования	Эмпирическая база	Выводы
Kogler, Essletzbichler, Rigby, 2017	Исследование пространственной структуры производства знаний; карты «просранства знаний» ЕС-15	213 районов ЕС-15 с 1981 по 2015 г.	Увеличение технологической связанности, рост региональной специализации в создании знаний и производстве технологий за исследуемый период, выделение ядра и периферии
Rodriguez-Pose, Di Cataldo, 2015	Оценка влияния качества институтов государственного управления регионального уровня на производство знаний и инноваций в региональных инновационных системах	225 регионов, представляющих 19 стран Европейского союза, 1997–2009 гг.	1. Местные правительства оказывают сильное и значимое влияние на процессы производства знаний. 2. Институты государственного управления по-разному влияют на регионы «ядра» и «периферии», для отстающих территорий роль правительственных институтов более важна. 3. В отстающих регионах увеличение затрат на исследования и разработки принесит результаты в виде прироста знаний только при улучшении качества институтов государственного управления.
Fagerberg, Sthoel, 2016	Объяснение различий в региональной экономической деятельности за счет наращивания компетенций и специализации	254 района, 2012 г.	1. Уровень экономической специализации не имеет большого значения для роста региональной экономики за исключением специализации в области наукоемких производств. 2. Увеличение в структуре экономики доли наукоемких производств оказывает положительный эффект как на национальном, так и на региональном уровне
Cortinovis et al., 2016.	Влияние социального капитала и качества государственного управления на региональную экономическую диверсификацию	118 европейских регионов, 2004–2012 гг.	Не обнаружено непосредственной взаимосвязи между формальными институтами государственного управления и производственной диверсификацией. Однако косвенно государственные институты оказывают влияние на направление региональной диверсификации. Больше влияние оказывают неформальные институты и социальный капитал. Открытый (bridging) капитал оказывает позитивное влияние, а закрытый (bonding) – негативное

Источник: составлено по публикациям соответствующих авторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Айхелькраут С. (2009). Институты, инновации и экономическая политика. Потенциал политического конструирования институциональной среды в России с точки зрения эволюционной экономики // *Journal of Institutional Studies*, Т. 1, № 1, с. 36–42.
- Анжуудинов А. Б., Беляева М. Н. и Лебедев О. В. (2012). Влияние диверсификации на эффективность региональной экономики // *Региональная экономика: теория и практика*, Т. 10, вып. 31, с. 8–20.
- Вольчик В. В. и Кривошеева-Медянцева Д. А. (2015). Институты, технологии и возрастающая отдача // *Journal of Institutional Studies*, Т. 7, № 1, с. 45–58.
- Гурков И. Б. (2005). Воздействие интегрированных структур управления на инновационное развитие российских предприятий: попытка эмпирического анализа // *Российский журнал менеджмента*, Т. 3, № 4, с. 55–66.
- Малкина М. Ю. (2016). Институциональные основы неравенства доходов в современной экономике // *Journal of Institutional Studies*, Т. 8, № 1, с. 100–120.
- Михеева Н. Н. (2016). Диверсификация структуры регионального хозяйства как стратегия роста: за и против // *Регион: экономика и социология*, № 4, с. 196–217.
- Кадочников С. М. и Федюнина А. А. (2013). Динамика экспортной диверсификации в условиях экономического роста: эмпирический анализ для российских регионов 2003–2010 гг. // *Вестник Уральского федерального университета. Экономика и управление*, № 5, с. 73–89.
- Кокорев Р. А. (2008) Роль институтов в диверсификации экономики Российской Федерации. (http://www.un.org/en/development/desa/policy/publications/general_assembly/eitconference/2apram_report_kokorev_rus.pdf – Дата обращения: 03.02.2017).
- Коломак Е. А. (2014). Эволюция пространственного распределения экономической активности в России // *Регион: экономика и социология*, № 3, с. 75–93.
- Сальников В. (2008). Диверсификация и экспортная экспансия промышленных компаний как фактор экономического роста в долгосрочной перспективе. ЦМАКП.
- Пилясов А. Н. (2011). Новая экономическая география (НЭГ) и ее потенциал для изучения размещения производительных сил России // *Региональные исследования*, № 1, с. 3–31.
- Полищук Л. и Меняшев Р. (2011). Экономическое значение социального капитала // *Вопросы экономики*, № 12, с. 46–65.
- Acemoglu, D. and Robinson, J. A. (2015). Political Institutions and Comparative Development. NBER Reporter № 2, Research Summary. (<http://nber.org/reporter/2015number2/acemoglu.html> – Дата обращения: 11.09.2016).
- Ageeva, S. and Suslov, N. (2011). Social diversity, institutions and economic development: a cross country analysis. Economics Education and Research Consortium, Russia and CIS. М.: EERC, 27 p.
- Asheim, B. T., Boschma, R. and Cooke, P. (2011). Constructing regional advantage: Platform policies based on related variety and differentiated knowledge bases // *Regional studies*, 45(7), 893–904.
- Boschma, R. and Capone, G. (2015). Institutions and diversification: Related versus unrelated diversification in a varieties of capitalism framework // *Research Policy*, 44, 1902–1914.
- Boschma, R. and Frenken, K. (2009). Technological relatedness and regional branching, in Bathelt, H., Feldman, M. P., Kogler, D. F. (eds.) *Dynamic Geographies of Knowledge Creation and Innovation*. Routledge, Taylor and Francis.
- Boschma, R. and Iammarino, S. (2009). Related variety, trade linkages and regional growth in Italy // *Economic Geography*, 85(3), 289–311.
- Boschma, R., Coenen, L., Frenken, K. and Truffer, B. (2016). Towards a theory of regional diversification // *Papers in Evolutionary Economic Geography*, № 16.17, Utrecht University.

Cortinovis, N., Jing Xiao, Boschma, R., and Van Oort, G. (2016). Quality of government and social capital as drivers of regional diversification in Europe // *Papers in Evolutionary Economic Geography*, 16.10, 37 p.

Cimoli, M., Dosi, G., and Sitglitz, J. (2009). "The future of industrial policies in the new millennium: toward a Knowledge centred development agenda". In Cimoli, M., Dosi, G. and Sitglitz, J. *Industrial Policy and Development*. Oxford: OUP. Ch. 20, 541–560.

Dissart, J. C. (2003). Regional economic diversity and regional economic stability: Research results and agenda // *International Regional Science Review*, 26, 423–446.

Essletzbichler, J. (2007). Diversity, stability and regional growth in the United States, 1975–2002. In *Applied evolutionary economics and economic geography*, ed. K. Frenken, 203–29. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.

Fagerberg, J. and Srholec, M. (2016). Explaining regional economic performance: the role of competitiveness, specialization and capabilities // *Papers in Innovation Studies*, CIRCLE. WP № 2, 29 p. (http://wp.circle.lu.se/upload/CIRCLE/workingpapers/201602_Fagerberg_Srholec.pdf – Дата обращения: 01.05.2017).

Feldman, M. and Audretsch, D. (1999). Innovation in Cities: Science-Based Diversity, Specialization and Localized Competition // *European Economic Review*, 43(2), 409–429.

Florida, F. and Gates, G. (2003). Technology and tolerance: The importance of diversity to high-technology growth // *Research in Urban Policy*, 9, 199–219.

Frenken, K., Van Oort, F. and Verburg, T. (2007). Related variety, unrelated variety and regional economic growth // *Regional Studies*, 41(5), 685–697.

Frenken K., Van Oort, F., Verburg, T. and Boschma, R. (2005). Variety and regional economic growth in the Netherlands // *Papers in Evolutionary Economic Geography*. Utrecht.

Hausmann, R., Hidalgo, C., Bustos, S., Coscia, M., Chung, S., Jimenez, J., Simoes, A. and Yildirim, M. (2011). *The Atlas of Economic Complexity*. Cambridge, MA: Puritan Press.

Hidalgo, C., Klinger, B., Barabási, A. and Hausmann, R. (2007). The Product Space Conditions for the Development of Nations, *Science* 317(5837), 482–487.

Hall, P. A. and Soskice, D. (eds.): *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 2001. An Introduction. (http://www.bresserpereira.org.br/Terceiros/Cursos/2011/An_Introduction_to_Varieties_of_Capitalism.pdf – Дата обращения: 18.03.2017).

Kogler, D., Essletzbichler, J. and Rigby, D. (2017). The evolution of specialization in the EU15 knowledge space // *Journal of Economic Geography*, 17(2), 345–373. (https://www.researchgate.net/publication/308181168_The_evolution_of_specialization_in_the_EU15_knowledge_space – Дата обращения: 01.05.2017).

Kravchenko, N. A. (2016). Assessment of diversification in the regional economy (Case study of subjects of the Siberian Federal District) // *Regional Research of Russia*, 6(3), 203–213.

Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade // *American Economic Review*, 70, 950–959.

Krugman, P. (2011). The new economic geography, now middle-aged // *Regional Studies*, 45, 1–8.

Neffke, F., Henning, M. and Boschma, R. (2011). How do regions diversify over time? Industry relatedness and the development of new growth paths in regions // *Economic Geography*, 87(3), 237–265.

Rodrik, D., Subramanian, A. and Trebbi, F., (2004). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development // *Journal of Economic Growth*, 9, 131–165.

Rodríguez-Pose, A. (2013). Do institutions matter for regional development? // *Regional Studies*, 47, 1034–1047.

Rodríguez-Pose, A. and Di Cataldo, M. (2015). Quality of government and innovative performance in the regions of Europe // *Journal of Economic Geography*, 15(4), 673–706.

Shediac, R., Abouchakra, R., Moujaes, Ch., Najjar M. R. (2008). Economic Diversification. The Road to Sustainable Development. Booz & Company. USA.

Tabellini, G. (2010). Culture and institutions: economic development in the regions of Europe // *Journal of the European Economic Association*, 8(4), 677–716.

Volchkova, N. (2011). Russian Regions & Russian Firms: Output & Export Diversification. CEFIR WP.

REFERENCES

Acemoglu, D. and Robinson, J. A. (2015). Political Institutions and Comparative Development. NBER Reporter № 2, Research Summary. (<http://nber.org/reporter/2015number2/acemoglu.html> – Access Date: 11.09.2016).

Ageeva, S., Suslov, N. (2011). Social diversity, institutions and economic development: a cross country analysis. Economics Education and Research Consortium, Russia and CIS, M.: EERC, 27 p.

Ankudinov, A. B., Beljaeva, M. N., and Lebedev, O. V. (2012). The impact of diversification on the efficiency of the regional economy. *Regional economy: theory and practice*, 10(31). (In Russian).

Asheim, B. T., Boschma, R. and Cooke, P. (2011). Constructing regional advantage: Platform policies based on related variety and differentiated knowledge bases. *Regional studies*, 45(7), 893–904.

Boschma, R. and Capone, G. (2015). Institutions and diversification: Related versus unrelated diversification in a varieties of capitalism framework. *Research Policy*, 44, 1902–1914.

Boschma, R. and Frenken, K. (2009). Technological relatedness and regional branching, in Bathelt, H., Feldman, M. P., Kogler, D. F. (eds.) *Dynamic Geographies of Knowledge Creation and Innovation*. Routledge, Taylor and Francis.

Boschma, R. A. and Iammarino, S. (2009). Related variety, trade linkages and regional growth in Italy. *Economic Geography*, 85(3), 289–311.

Boschma, R., Coenen, L., Frenken, K. and Truffer, B. (2016). Towards a theory of regional diversification. *Papers in Evolutionary Economic Geography*, 16.17, Utrecht University.

Cortinovis, N., Jing Xiao, Boschma, R., Frank, G., Van Oort, F. G. (2016). Quality of government and social capital as drivers of regional diversification in Europe. *Papers in Evolutionary Economic Geography*, 16.10, 37 p.

Cimoli, M., Dosi, G. and Sitglitz, J. (2009). “The future of industrial policies in the new millenium: toward a Knowledge centred development agenda”. In Cimoli, M., Dosi, G., and Sitglitz, J. *Industrial Policy and Development*. Oxford: OUP. Ch. 20, 541–560.

Dissart, J. C. (2003). Regional economic diversity and regional economic stability: Research results and agenda. *International Regional Science Review*, 26, 423–446.

Eichelkraut, S. (2009). Institutions, innovations and economic policy. Russia’s institutional environment political designing potential from evolutionary approach. *Journal of Institutional Studies*, 1(1), 36–42. (In Russian).

Essletzbichler, J. (2007). Diversity, stability and regional growth in the United States, 1975–2002. In *Applied evolutionary economics and economic geography*, ed. K. Frenken, 203–29. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.

Fagerberg, J. and Srholec, M. (2016). Explaining regional economic performance: the role of competitiveness, specialization and capabilities. *Papers in Innovation Studies*, CIRCLE. WP, 2, 29 p. (http://wp.circle.lu.se/upload/CIRCLE/workingpapers/201602_Fagerberg_Srholec.pdf – Access Date: 01.05.2017).

Feldman, M. and Audretsch, D. (1999). Innovation in Cities: Science-Based Diversity, Specialization and Localized Competition. *European Economic Review*, 43(2), 409–429.

Florida, F. and Gates, G. (2003). Technology and tolerance: The importance of diversity to high-technology growth. *Research in Urban Policy*, 9, 199–219.

Frenken, K., Van Oort, F.G., Verburg, T. (2007). Related variety, unrelated variety and regional economic growth. *Regional Studies*, 41(5), 685–697.

Frenken, K., Van Oort, F. G., Verburg, T., Boschma, R. (2005). Variety and regional economic growth in the Netherlands. *Papers in Evolutionary Economic Geography*. Utrecht.

Gurkov, I. B. (2005). The impact of integrated corporate structures on the innovative development of Russian enterprises: an attempt of empirical analysis. *Russian Journal of Management*, 3(4), 55–66. (In Russian).

Hall, P. A., Soskice, D. (eds.): *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 2001. An Introduction. (http://www.bresserpereira.org.br/Terceiros/Cursos/2011/An_Introduction_to_Varieties_of_Capitalism.pdf – Access Date: 18.03.2017).

Hausmann, R., Hidalgo, C., Bustos, S., Coscia, M., Chung, S., Jimenez, J., Simoes, A., Yildirim, M. (2011). *The Atlas of Economic Complexity*. Cambridge, MA: Puritan Press.

Hidalgo, C. A., Klinger, B., Barabási, A. L., Hausmann, R. (2007). The Product Space Conditions for the Development of Nations. *Science* 317(5837), 482–487.

Kogler, D., Essletzbichler, J., Rigby D. (2017). The evolution of specialization in the EU15 knowledge space. *Journal of Economic Geography*, 17(2), 345–373. (https://www.researchgate.net/publication/308181168_The_evolution_of_specialization_in_the_EU15_knowledge_space – Access Date: 01.05.2017).

Kadochnikov, S. M. and Fedyunina, A. A. (2013). Dynamics of export diversification in terms of economic growth: an empirical analysis for Russian regions 2003–2010. *Bulletin of the Ural Federal University. Ser. Economics and Management*. 5, 73–89. (In Russian).

Kokorev, R. A. (2008). The role of institutions in the diversification of the Russian Federation economy (http://www.un.org/en/development/desa/policy/publications/general_assembly/eitconference/2apram_report_kokorev_eng.pdf – Access Date: 03.02.2017). (In Russian).

Kolomak, E. A. (2014). Evolution of spatial distribution of economic activity in Russia. *Region: Economics and Sociology*, 3, 75–93. (In Russian).

Kravchenko, N. A. (2016). Assessment of diversification in the regional economy (Case study of subjects of the Siberian Federal District). *Regional Research of Russia*, 6(3), 203–213.

Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *American Economic Review*, 70, 950–959.

Krugman, P. (2011). The new economic geography, now middle-aged. *Regional Studies*, 45, 1–8.

Malkina, M. Yu. (2016). Institutional framework of income inequality in modern economy. *Journal of Institutional Studies*, 8(1), 100–120. (In Russian).

Mikheeva, N. N. (2016). The diversification of regional economic structure as a growth strategy: pros and cons. *Region: Economics and Sociology*, 4, 196–217. (In Russian).

Neffke, F., Henning, M. and Boschma, R. (2011). How do regions diversify over time? Industry relatedness and the development of new growth paths in regions. *Economic Geography*, 87(3), 237–265.

Pilyasov, A. N. (2011). New economic geography (NEG) and its potential for studying the location of Russia's productive forces. *Regional Studies*, 1. (In Russian).

Polishchuk, L. and Menashev, R. (2011). Economic significance of social capital. *Issues of Economics*, 12. (In Russian).

Rodrik, D., Subramanian, A. and Trebbi, F., (2004). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, 9, 131–165.

Rodríguez-Pose, A. (2013). Do institutions matter for regional development? *Regional Studies*, 47, 1034–1047.

Rodríguez-Pose, A. and Di Cataldo, M. (2015). Quality of government and innovative performance in the regions of Europe. *Journal of Economic Geography*, 15(4), 673–706.

Salnikov, V. (2008). Diversification and export expansion of industrial companies as a factor of the long-term economic growth. CMASP. (In Russian).

Shediac, R., Abouchakra, R., Moujaes Ch., Najjar, M. R. (2008). Economic Diversification. The Road to Sustainable Development. Booz & Company. USA.

Tabellini, G. (2010). Culture and institutions: economic development in the regions of Europe. *Journal of the European Economic Association*, 8(4), 677–716.

Volchik, V. and Krivosheeva-Medyantseva, D. (2015). Institutions, technologies and increasing returns. *Journal of Institutional Studies*, 7(1), 45–58. (In Russian).

Volchkova, N. (2011). Russian Regions & Russian Firms: Output & Export Diversification. CEFIR WP, 2011.

ДЕМОНСТРАТИВНОЕ РАСТОЧИТЕЛЬНОСТЬ И ЭВРИСТИКА РЕПРЕЗЕНТАТИВНОСТИ

ШИШКИНА ТАТЬЯНА МИХАЙЛОВНА,

*аспирантка кафедры экономической теории,
Санкт-Петербургский государственный университет,
экономический факультет,
e-mail: shishkinatatianam@gmail.com*

В статье рассматривается сходство действия механизмов демонстративного расточительства и эвристики репрезентативности. Демонстративное расточительство анализируется в рамках предложенной Вебленом трактовки как стратегия увеличения социального статуса через престижное потребление и показную праздность. В «Теории праздного класса» Веблен предложил разделять полезность на функциональную и демонстративную, в статье анализируются возможности исследования демонстративной полезности с помощью категорий не только институциональной, но и поведенческой экономики, в частности эвристики репрезентативности, которая рассматривается, с одной стороны, как способ оптимизации процесса принятия решений и в этом смысле предстает сходной с рациональностью процедур Саймона. С другой стороны, эвристика репрезентативности также изучается и как форма когнитивного искажения, согласно оригинальной трактовке Канемана и Тверски. Сравнительный анализ этих двух подходов к эвристике репрезентативности позволяет рассмотреть демонстративное расточительство и в рамках рационалистического дискурса – как приносящее определенные платежи потребителям; и с точки зрения поведенческой экономики – как форму экономического поведения, основанного на институционализированном когнитивном искажении, которому подвержены как потребители, так и окружающие. Основной задачей статьи является анализ закономерностей в отклонениях от стратегии рационального поведения, реализуемых в демонстративном расточительстве и наблюдаемых как в наши дни в рамках престижного потребления, так и в архаических экономиках в форме дарообмена. В этих целях в статье предложен краткий обзор института реципрокности, сопоставление которого с демонстративным потреблением упоминалось еще Вебленом. В статье также производится анализ маркетинговых стратегий рекламы товаров престижного потребления. Особое внимание уделяется рассмотрению категории символического капитала по Бурдьё в роли фактора, влияющего на социальные и символические платежи, извлекаемые из акта демонстративного расточительства.

Ключевые слова: *престижное потребление; демонстративное расточительство; поведенческая экономика; ограниченная рациональность; институционализм.*

CONSPICUOUS WASTE AND REPRESENTATIVENESS HEURISTIC

TATIANA M. SHISHKINA,

*Postgraduate student, Department of the Economic Theory
St-Petersburg State University, Faculty of Economics,
e-mail: shishkinatatianam@gmail.com*

The article deals with the similarities between conspicuous waste and representativeness heuristic. The conspicuous waste is analyzed according to the classic Veblen' interpretation as a strategy to increase social status through conspicuous consumption and conspicuous leisure. In "The Theory of the Leisure Class" Veblen introduced two different types of utility – conspicuous and functional. The article focuses on the possible benefits of the analysis of conspicuous utility not only in terms of institutional economic theory, but also in terms of behavioral economics. To this end, the representativeness heuristics is considered, on the one hand, as a way to optimize the decision-making process, which allows to examine it in comparison with procedural rationality by Simon. On the other hand, it is also analyzed as cognitive bias within the Kahneman and Twersky' approach. The article provides the analysis of the patterns in the deviations from the rational behavior strategy that could be observed in case of conspicuous waste both in modern market economies in the form of conspicuous consumption and in archaic economies in the form of gift-exchange. The article also focuses on the marketing strategies for luxury consumption' advertisement. It highlights the impact of the symbolic capital (in Bourdieu' interpretation) on the social and symbolic payments that actors get from the act of conspicuous waste. This allows to perform a analysis of conspicuous consumption both as a rational way to get the particular kind of payments, and, at the same time, as a form of institutionalized cognitive bias.

Keywords: *conspicuous consumption; behavioral economics; bounded rationality; American Institutionalism.*

JEL: *D80, D87, D11, D01, Z13.*

Постановка проблемы

Демонстративное расточительство может быть рассмотрено как частный случай эвристики репрезентативности в рамках экономического поведения. Исследование феномена демонстративного расточительства с позиций институциональной теории началось с работ Торстейна Веблена, в частности с его «Теории праздного класса». Демонстративное расточительство по Веблену может быть рассмотрено с нескольких точек зрения: на уровне индивида его можно трактовать как форму отклонения от максимизирующей стратегии поведения; на уровне заданной группы оно предстает реализацией социально-экономической стратегии увеличения статуса, и, наконец, как сам Веблен его рассматривал, на уровне всего общества – как один из принципов действия социальной эволюции. В статье феномен демонстративного расточительства анализируется в первую очередь как стратегия поведения экономических агентов. В первой части статьи рассматривается классическая постановка данного вопроса у Веблена, а также задаются основные характеризующие черты и функции демонстративного расточительства. Во второй части рассматриваются функциональные сходства данного феномена и института реципрокности и делается попытка рассмотрения дарообмена через призму теории рациональности процедур Г. Саймона. Демонстративное расточительство разбирается не только как средство извлечения социальной и символической полезности, что характерно для экономико-

антропологических работ, учитывающих фактор «символического капитала» по Бурдьё, но и как форма когнитивного искажения и результат действия эвристики репрезентативности, представляющей собой одну из моделей или паттернов поведения, используемых индивидами для оптимизации процесса принятия экономических решений. В статье также анализируются возможности применения расширенной трактовки рациональности процедур, полученной путем включения в нее социальных и символических платежей, к категориям современной рыночной экономики, в частности к обоснованию маркетинговых стратегий рекламы товаров престижного потребления.

1. Демонстративное расточительство по Веблену

Несмотря на то что работы Веблена вышли более века назад, его идеи продолжают привлекать внимание современных исследователей. Достаточно часто к концепции демонстративного расточительства прибегают при анализе макроэкономических показателей и социально-экономических политик, оказывающих на них влияние. Так, например, Джон Уоткинс обращается к вопросу эффективности мер социальной политики, основанных на кейнсианских представлениях о том, что для борьбы с безработицей государство должно стимулировать спрос, в контексте существования феномена демонстративного расточительства (*Watkins, 2015, p. 442*). Уоткинс замечает, что по Веблену «расточительство обусловлено усилиями отдельных людей показать свое превосходство, попытками организаций увеличить денежные поступления без роста промышленности или усилиями стран проявить военное господство» (*Watkins, 2015, p. 441*). Исходя из этого, Уоткинс формулирует важный вопрос для социальной политики: создаст ли рост богатства новые рабочие места согласно Кейнсу (поскольку вырастет спрос) или приведет только к росту демонстративного расточительства? Для ответа на этот вопрос Уоткинс проанализировал отчеты ФРС, в которых рассматривается влияние политических мер ФРС, приведших к росту богатства владельцев активов. ФРС в рамках кейнсианской доктрины предполагала, что из-за роста богатства и расходов вырастет и предложение рабочих мест. Однако Уоткинс пришел к выводу, что, хотя действительно наблюдался определенный рост показателей ВВП, который можно было объяснить эффектом дохода, в целом Веблен оказался прав и рост богатства в большей степени приводил к росту демонстративного потребления у наиболее состоятельных домохозяйств, которое «поглощало рост выпуска продукции», не создавая при этом новых рабочих мест (*Watkins, 2015, p. 447*).

Статья Уоткинса является заметной, однако далеко не единственной работой в этом направлении. Так, Гиоргос Аргитис в своей работе изучает возможности применения теории Веблена к макроэкономическим исследованиям финансовых структур (*Argitis, 2016*). А Мужич и Фриджтерс на примере Австралии анализируют феномен демонстративного здоровья в качестве еще одного «аргумента функции полезности», оказывающего «компенсирующее влияние на предельную налоговую ставку» и играющего важную роль в оптимизации налоговой политики (*Mujcic and Frijters, 2015*). Наконец, Кертис Итон и Джесси Мейсон полагают, что демонстративное потребление, с одной стороны, «не приносит никакой другой полезности, кроме той, что основана на том, сколько такие люди потребляют относительно других», и, с другой стороны, оно «вытесняет стандартные формы потребления и праздности» по мере роста благосостояния общества. В результате, по их мнению, наблюдается «обратная связь между изобилием и полезностью» (*Eaton and Matheson, 2013, p. 159*).

Наравне с открываемыми ей возможностями оптимизации макроэкономической политики концепция демонстративного расточительства по Веблену также привлекает внимание исследователей и в контексте междисциплинарных исследований в области экономической психологии и социологии. Так, Марко Кавальери рассматривает сходства между методологией первой волны институционализма во главе с Вебленом

и методологией социологических теорий Смолла и Гиддингса (*Cavalieri, 2016*). Дэвид Ульф высказывает предположение, что из-за психологической роли демонстративного потребления «благосостояние является убывающей функцией по отношению к ставке заработной платы» (*Ulph, 2014, p. 400*). Фелипе Альмейда обращается к роли инстинктов в теории Веблена, отмечая, что экономическая литература по этому вопросу в большей степени сосредоточена на роли привычек и обычаев в поведении потребителей. В то же время инстинкты также оказывают большое влияние на поведение потребителей, и их анализ, в частности анализ инстинкта мастерства, позволяет лучше изучить то, как «внутренние силы и социализация вместе влияют на поведение в рамках подхода Веблена» (*Almeida, 2015, p. 226*).

Веблен разделяет феномен демонстративного расточительства на две формы: демонстративную праздность как форму расточительства времени и демонстративное потребление как форму расточительства денег (*Веблен, 2011, с. 121*). Как представляется, несмотря на ряд исключений, например, исследование об особенностях праздности у Эрроу и Дашгупты (*Arrow and Dashgupta, 2009*), в экономической литературе в целом большей популярностью пользуется вторая трактовка демонстративного расточительства, часто называемая также престижным или позиционным потреблением. Последний термин отсылает к «экономикам статуса» по Веблену, т.е. такой форме социо-экономической организации общества, при которой, с одной стороны, имеется ярко выраженная иерархическая структура, а, с другой – данная иерархия обладает достаточной гибкостью для того, чтобы сделать возможным изменение сложившихся социальных ролей, что и осуществляется, в том числе через демонстративное расточительство. Как заметил К. Грегори в своем исследовании экономик дара, дарообмен как форма экономической активности также находит наибольшее воплощение именно в обществах с такой четкой, но гибкой иерархией, и потому экономики дарообмена можно отнести к экономикам статуса.

Преобладание демонстративного потребления над демонстративной праздностью объясняет еще сам Веблен. Так, стратегия престижного потребления становится более эффективной в сообществах, где велико количество контактов с незнакомыми людьми. В таком случае праздность становится менее эффективной стратегией демаркации статуса, поскольку на ее демонстрацию требуется относительно больше времени – длительность контакта должна быть достаточной, чтобы наблюдатель успел сформировать представление о том, что актер действительно располагает значительным количеством времени, которое расходуется непроизводительно. Любопытно, что такие исследователи экономической антропологии, как Грегори, а за ним и Гребер, и Шрадер, проводят своего рода водораздел между экономиками товара и дара, т.е. между отношениями обмена и реципрокности, как раз используя критерий «близости» экономических контрагентов. Поланьи, о связи идей которого с понятием демонстративного расточительства по Веблену в контексте неолиберализма писала Вренн (*Wrenn, 2016*), также отмечал, что реципрокные отношения чаще наблюдаются по мере сокращения «дистанции родства». Так, если транзакция – обычно в экономико-антропологической литературе по данному вопросу речь идет о натуральном обмене или бартере либо о долговых отношениях – осуществляется между лицами, которые являются членами одного сообщества, например одной деревни или родовой группы, экономисты-антропологи зачастую предлагают считать такую транзакцию реципрокным обменом или дарообменом. В случае же если такая же транзакция происходит между представителями разных сообществ, например между жителем деревни и иностранным торговцем, ее предлагается относить к товарообмену¹. Как заметил Авнер Грейф в своем исследовании магрибских и итальянских купцов (*Грейф, 2013*), в первом

¹ См., например, Gregory C.A. *Gifts and commodities*, Chicago, Hau Books, 2015, pp. 17–18, где Грегори отмечает, что товарообмен и дарообмен «представляют собой две точки экстремума» и «дарообмен превращается в товарообмен по мере увеличения дистанции родства».

случае регуляционную функцию, а также контроль за условиями соблюдения сделки в значительной мере выполняет репутационный механизм. В случае контактов с посторонними санкции со стороны такого механизма не являются достаточно сильными, и, следовательно, требуются дополнительные, например правовые или экономические, меры контроля. Репутационный механизм, таким образом, как метод решения агентской проблемы помещается в антропологический дискурс реципрокности, и потому отношения внутри группы, даже имея форму бартера, зачастую определяются как дарообмен. Возвращаясь к проблеме демонстративного расточительства, можно заметить, что демонстративная праздность расположена, если использовать метафору Грегори, ближе к экстремуму «дарообмена» в спектре экономических отношений и влечет, по сравнению с потреблением, больше затрат. Так, требуется удостовериться, что аудитория, наблюдающая за этой праздностью, задержит свое внимание на достаточно долгий срок, чтобы понять, что представшая перед ней модель поведения – это именно праздность. В этом смысле можно заметить, что стратегии демонстративной праздности вырождаются в ряде случаев в престижное потребление. Известным примером, который приводит Веблен, является дорогостоящая одежда знати, которая, с одной стороны, выступает предметом престижного потребления, но, с другой – также содержит информацию и о праздности владельца. Такая информация, по Веблену, передается за счет непрактичности и/или неудобности одежды, например, длинных рукавов, слишком высоких каблуков и т.д., т.е. любых внешних и легко заметных характеристик, которые должны сигнализировать о том, что одетый в данный наряд человек не причастен к физическому труду.

2. Реципрокность и демонстративное расточительство

Институт дарообмена может быть рассмотрен как форма демонстративного расточительства. Несмотря на то что существует ряд отличий между этими стратегиями поведения, обе строятся на действии схожих механизмов формирования ценности – через символические и социальные платежи. Так, как заметил еще Веблен, полезность, извлекаемая из потребления любого предмета или услуги, может быть разделена на функциональную и демонстрационную. К функциональной полезности в самом грубом смысле можно отнести некие объективные характеристики вещи, за счет обладания которым эта вещь обретает свои материальные функции. Так, функциональная полезность автомобиля будет связана с его способностью перемещать пассажиров из пункта А в пункт Б, функциональная полезность пищи будет связана с ее питательной ценностью и способностью утолять голод и т.д. Демонстрационную полезность по Веблену, как представляется, можно подразделить на две части – социальную и символическую. В качестве социальных платежей может выступать как демаркация и повышение статуса, так и укрепление и налаживание социальных контактов. Так, социальная полезность дарообмена кула, например, связана с поддержанием социальных контактов между партнерами, которые обеспечивают друг другу безопасность во время пребывания на территории своих деревень (*Малиновский, 2004, с. 111–115*). Социальная полезность автомобиля в таком случае будет заключена в демонстрации материального благополучия и социального статуса владельца, которая напрямую связана с демонстративным расточительством денег, потраченных на покупку автомобиля. С символической полезностью в такой трактовке будет связан тот социо-экономический код, который транслируется аудитории в процессе потребления вещи. Символическая полезность, значит, связана не только с тем набором символов, который заключен в предмете престижного потребления, но и со способностью аудитории его распознать и дешифровать. Так, демонстративная полезность (как совокупность символической и социальной) автомобиля класса люкс напрямую связана с тем, что окружающие способны распознать такой автомобиль именно как «машину класса люкс», в противном случае социальные платежи не поступят. Как заметил Веблен, «Подпись в

собственной денежной силе должна быть сделана такими буквами, которые бы читались на бегу» (Веблен, 2011, с. 122).

3. Специфика локализации и извлечения ценности при демонстративном потреблении

Процесс извлечения субъектами престижного потребления символических и социальных платежей локализован в определенном смысле вне этих субъектов. В отличие, например, от покупки обеда, когда удовлетворение потребности происходит непосредственно в момент потребления пищи, удовлетворение социальной потребности происходит в момент распознавания, декодирования информации окружающими. С одной стороны, это приводит к тому, что престижное потребление по своей сути становится напрямую зависимым от степени осведомленности членов сообщества, например, о ценах на продукцию престижного потребления или сложностях ее покупки. Так, социальная полезность, связанная с демаркацией социального статуса, будет достигнута при покупке часов Rolex только при условии, что группа или подгруппа лиц, в которой актер пытается детерминировать свой социальный ранг, в принципе способна отличить часы Rolex, например, от часов Swatch. В противном случае, если окружающие, через которых и происходит акт потребления демонстративной полезности, не способны дешифровать поступающий через символы сигнал, престижное потребление не достигает своей цели. Такая трактовка демонстративного расточительства может помочь объяснить ряд феноменов рекламы. Так, например, телереклама дорогостоящих квартир на первый взгляд кажется неэффективной: в самом деле велик ли процент потенциальных покупателей, которые примут решение о покупке квартиры за несколько десятков миллионов рублей на основании рекламного ролика, просмотренного за завтраком? Однако, если обратиться к нашей аргументации, становится очевидно, что данная реклама направлена вовсе не на потенциальных покупателей – напротив, ее основной функцией является увеличение числа лиц, способных дешифровать код престижного потребления, опознать в покупке квартиры в заданном жилом комплексе акт престижного потребления. Сказанное остается верным и для других случаев социальной полезности. Так, например, как заметил еще Бурдьё, ценность дипломов о высшем образовании напрямую связана с доверием к государству, в котором они получены. В рамках предложенной нами аргументации это объясняется тем, что с ростом статуса государства на рынке образования увеличивается и число лиц, способных дешифровать символ «наличие диплома университета в государстве N» желаемым носителями дипломов образом.

4. Символический капитал по Бурдьё и эвристика репрезентативности

Символические и социальные платежи, извлекаемые игроками из выбора стратегий демонстративного расточительства, тесно связаны с понятием символического капитала по Бурдьё. Символический капитал трактуется Бурдьё как «не что иное, как экономический или культурный капитал, признанный субъектами в соответствии с утверждаемыми ими категориями восприятия» (Бурдьё, 1993, с. 146). Как представляется, сказанное нами выше о функции рекламы предметов престижного потребления относится именно к «признанности» символического капитала – такая реклама направлена в первую очередь на формирование убеждений в наличии прямой корреляции между обладанием рекламируемым объектом и определенной социальной позицией. Так, Бурдьё, рассуждая о влиянии габитуса на социальный статус, заметил, что «субъекты соотносят себя с определенной социальной категорией, выбирая в массе доступных им вещей и услуг те, позиция которых в предметном пространстве соответствует социальной позиции субъекта» (Бурдьё, 1993, с. 144). Речь идет о том, что каждый из предметов престижного потребления наделяется некой символической ценностью, дешифруемой принятым в обществе экономическим или даже культурным

кодом, и индивиды стремятся выбирать стратегии демонстративного расточительства, которые принесут им обладание тем набором символов, который в их представлении соотносится с желаемой позицией.

Действие механизма извлечения полезности при демонстративном расточительстве может быть рассмотрено как частный случай эвристики репрезентативности по Канеману и Тверски. Так, эвристика репрезентативности строится на сочетании закона подобия и индуктивного вывода закономерностей. На основании небольшого числа наблюдений (из-за чего может наблюдаться когнитивное искажение, называемое законом малых чисел) делается предположение о наличии некоей закономерности, например группового признака, характерного для всей выборки. Впоследствии, в случае если объект или процесс обладают данным признаком, их по умолчанию относят к данной группе. Канеман и Тверски проиллюстрировали действие этого механизма с помощью эксперимента, в котором испытуемым нужно было по описанию черт характера предположить, кем работал обладатель этих черт. Описание было сформулировано так, чтобы соответствовать распространенным стереотипам о работе библиотекаря, и испытуемые действительно сказали, что данный человек работает библиотекарем, хотя статистически эта профессия не была самой распространенной из предложенных им вариантов. Более того, в другом эксперименте, в котором также нужно было соотнести личностную характеристику и профессию, испытуемые выбирали более узкий, а значит, менее вероятный ответ². Действие эвристики репрезентативности строится на принципе подобия и страдает от тех же недостатков, что и любой индуктивный закон, выводящийся на недостаточно репрезентативной выборке. Основным недостатком такой эвристики является то, что она действует в большом числе случаев, но далеко не во всех. В рамках экономической теории наиболее известный, пожалуй, аргумент против индуктивной логики силлогизма был приведен Миллем, заметившим, что индуктивный закон дает знания по сути только о прошлых наблюдениях, на основании которых он был сформирован, но не содержит в себе предсказательной силы дедуктивного закона.

Демонстративное расточительство как стратегия экономического поведения, с одной стороны, использует действие этой эвристики. Так, определенный признак или предмет кодируется группой лиц как ее характеристика: как заметил Бурдье, «социальный мир, в котором существует дифференциация характерных признаков, объективно является организованной по законам дифференциации символической системой» (Бурдье, 1993, с. 145). Таким образом, механизм действия демонстративного расточительства оказывается связан с достижением «значения через различение» по Соссюру: статус субъекта потребления демаркируется за счет различения объекта потребления со всем другим множеством товаров и установления некоей – иногда ложной – корреляции между обладанием этим предметом и желаемой социальной позицией. Причем в рамках современной экономики примером такой демаркации может служить не только признание социального расслоения, связанного с экономическими или политическими возможностями, но и признание за определенными социальными подгруппами уникального права обладания определенным набором символических категорий, идентифицирующих их как подгруппу. Этот процесс подобен тому, как за болельщиками футбольной команды признается право на самоидентификацию с определенным цветом, который в символическом значении становится их собственностью. Символ изначально работает как средство вычленения подгруппы из общего множества и в этом смысле может быть выбран относительно произвольно – в зависимости от того, на основании какого принципа вычленяется подгруппа. Принцип подобия, лежащий в основе эвристики репрезентативности, приводит к установлению логической связи «если, то» между обладанием символом через покупку предмета престижного потребления и отнесением покупателя к заданной подгруппе.

² См. описание экспериментов: Канеман Д. Модели ограниченной рациональности: вклад психологии в поведенческую экономику; Компьютеры, мозг и познание. М.: Наука, 2008. С. 42–91.

5. Демонстративное расточительство и рациональность

Рассматривая феномен демонстративного расточительства в контексте социальной и символической полезностей, необходимо оговорить возможности и ограничения отнесения такого поведения к рациональному. С одной стороны, указание на то, что при демонстративном расточительстве средств или времени достигается определенная полезность, пусть и не функциональная, позволяет говорить о том, что выбор такой стратегии не является отклонением от рациональности. Напротив, при престижном потреблении происходит достижение неких удовлетворительных результатов, если воспользоваться категорией Герберта Саймона, и в этом смысле оно не выпадет из рационалистического дискурса. Однако если любое поведение может быть отнесено к рациональному с учетом неких платежей, извлекаемых из его выбора, то рациональность процедур из изначальной концепции Саймона, где она предстает как форма оптимальной организации когнитивной деятельности в момент принятия экономических решений, превращается в поиск гипотез, которые согласовывались бы с результатом наблюдений уже *post factum*. В самом деле, вначале мы наблюдаем то или иное поведение, а уже потом делаем вывод об извлекаемых платежах на основании априорной гипотезы о рациональности. Такой подход противоречит принципу фальсификации по Попперу и не содержит в себе эвристической ценности – поскольку любое поведение может быть с его помощью обосновано как рациональное с учетом неких неявных платежей, то сама категория рациональности становится тавтологичной. Как представляется, выходом из этого своеобразного тупика станет включение в рассматриваемый спектр действий поведения, в котором процесса выбора не происходит как такового, либо ситуаций, где выбор делается под влиянием когнитивных искажений. Первый случай подробно анализировался в экономической литературе. Так, Джордж Катона предложил разделить поведение экономических субъектов на привычное, не подразумевающее совершение выбора, и собственно рациональное поведение, где субъект действительно анализирует информацию и выбирает из ряда альтернатив (Катона, 2001, с. 161–174). В аналогичном направлении предлагает двигаться и концепция «Системы-1» и «Системы-2», предложенная Словичем и получившая наиболее признанное воплощение в работах Канемана и Тверски, удостоенных Нобелевской премии. Основное отличие между этими системами, по Канеману, заключено в интенциональном интеллектуальном усилии, которое прилагается только во втором случае. В первом же случае, при интуитивных суждениях, процесс выбора стратегии, по мнению Канемана, во многом аналогичен процессу восприятия, т.е. предстает скорее как реакция на раздражители, нежели как самостоятельный процесс принятия решений.

Еще одно сходство института реципрокности и демонстративного расточительства связано с их телеологической характеристикой. Так, основные функции реципрокности могут быть сведены к 1) созданию и укреплению социально-экономических контактов (в первую очередь между постоянными партнерами по сделке); 2) демаркации и повышению социального статуса дарителя и 3) снижению социальной и личной напряженности. Вопрос о социальных и символических платежах рассмотрен выше, вопрос же снижения напряженности требует отдельного анализа. Еще Мосс, а за ним и Салинз отметили, что реципрокность может быть представлена как осознанный, интенциональный акт отказа от «войны всех против всех» по Гоббсу (Салинз, 1999, с. 184), институционализированный в форме дарообмена. На наш взгляд, социальные функции снижения напряженности в обществе перекликаются с психологическими функциями снижения напряженности и тревожности индивида. В самом деле, по своей сути процесс дарообмена сводится к набору повторяющихся и зачастую ритуализированных действий, исполнение которых приносит актору чувство временного облегчения. По структуре это напоминает характер работы компульсивных действий у страдающих тревожностью и синдромом навязчивых состояний. Акт демонстративного расточительства в форме престижного потребления

также может быть представлен как реализуемый в форме экономического действия защитный механизм, направленный на снижение тревожности. Так, например, кредиты на предметы престижного потребления – дорогостоящий автомобиль или смартфон последней модели – по сути своей не могут напрямую удовлетворить потребность в росте статуса в глазах близкого окружения. Напротив, они возымеют свой эффект только по отношению к достаточно отдаленным контактам, не осведомленным о реальном экономическом состоянии актора и наличии кредита. Однако, не укладываясь в стратегию демаркации и увеличения статуса, такое поведение соответствует тем не менее потребности в снижении тревожности. Вызванная несоответствием между желаемой социальной позицией и реальными экономическими возможностями тревожность, вероятно, может оказываться достаточно сильной для того, чтобы спровоцировать временное отклонение от рационального поведения. В этом случае наблюдается когнитивное искажение, при котором логическое высказывание вида «*после того, как*» подменяется высказыванием «*если, то*»: высказывание «после достижения высокого материального положения я смогу купить дорогой смартфон» подменяется «если я куплю дорогой смартфон, я займу желаемое высокое положение». Такая подмена высказываний может быть связана с когнитивным искажением, приводящим к неверной оценке наличия (или отсутствия) транзитивности логических высказываний. При этом характерно, что престижное потребление зачастую встречается в обществах с нестабильной социально-экономической ситуацией. Как представляется, это может быть связано с тем, что такая нестабильность может приводить к росту напряженности или тревожности, связанной с неуверенностью в завтрашнем дне. Как следствие, растет потребность в снижении такой тревожности через импульсивное потребление. Более того, поскольку при экономической нестабильности может наблюдаться относительный рост риска ухудшения экономического положения отдельно взятого лица, престижное потребление становится важным инструментом демонстрации успешности в условиях заданной социально-экономической проблематики. Она также может быть связана с намеренным и сознательным использованием знания о том, что окружающие используют эвристику репрезентативности, направленным на увеличение статуса. При этом было бы неверно сказать, что такое «недобросовестное» использование знания о действии эвристики репрезентативности остается незамеченным – напротив, подгруппы, к которым стремятся причислить себя индивиды, разрабатывают дополнительные защитные механизмы. Так, классическим примером, приведенным еще Бодрийяром, является фраза «новые богатые», «*nouveaux riches*», служившая защитным механизмом группы аристократии от входа в нее состоятельных лиц, обладавших экономическим, но не культурным капиталом.

Заключение

Подводя итог вышесказанному, можно предположить, что демонстративное расточительство по своей структуре сходно с эвристикой репрезентативности, поскольку строится на аналогичном принципе подобия. Выбирающий стратегию престижного потребления субъект действует под влиянием убеждения, что демонстрация соответствующего желаемой социальной позиции поведения сможет тем или иным способом утвердить его на этой позиции. В каком-то смысле здесь мы сталкиваемся с тем, что Маршалл Салинз, характеризуя феномен реципрокности, обозначил как «казаться богатым значит быть богатым» (Салинз, 1999, с. 131–132). В ряде случаев демонстративное расточительство укладывается в модель рационального поведения, поскольку направлено на максимизацию или достижение удовлетворительного (достаточного) уровня социальных платежей, извлекаемых за счет дешифрации кода, образующего символическую полезность объекта. Однако существуют и ситуации, в которых объяснение выбора стратегии демонстративного расточительства через

рационалистический дискурс является спорным, в таких случаях, на наш взгляд, его необходимо рассматривать как форму когнитивного искажения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Ариэли Д. (2010). Предсказуемая иррациональность: скрытые силы, определяющие наши решения. М.: Манн, Иванов и Фербер.

Бурдые П. (1993). Социальное пространство и символическая власть // *THESIS. Теория и история экономических и социальных институтов и систем*, Вып. 2, с. 137–150.

Бодрийяр Ж. (2011). Символический обмен и смерть. М.: Добросвет; Изд-во КДУ.

Веблен Т. (2011). Теория праздного класса. М.: Либроком.

Гребер Д. (2015). Долг: Первые 5000 лет истории. М.: Ад Маргинем Пресс.

Грейф А. (2013). Институты и путь к современной экономике. М.: ГУ ВШЭ.

Израэль И. (1993). Психология мотивации или социология ограничений // *THESIS. Теория и история экономических и социальных институтов и систем*, Т. 1, вып. 3, с. 92–115.

Канеман Д. (2013). Думай медленно, решай быстро. М.: АСТ.

Канеман Д. (2008). Модели ограниченной рациональности: вклад психологии в поведенческую экономику, Компьютеры, мозг и познание. М.: Наука, с. 42–91.

Канеман Д., Словик П. и Тверски А. (2005). Принятие решений в неопределенности. Харьков: Гуманитарный Центр.

Катона Д. (2001). Рациональное поведение и экономическое поведение. В сб.: Энис Б. М., Кокс К. Т. Классика маркетинга. СПб.: Питер, с. 161–174.

Малиновский Б. (2015). Избранное: Аргонавты западной части Тихого океана. М., СПб.: Центр Гуманитарных инициатив.

Мосс М. (1996). Общества. Обмен. Личность. М.: Восточная литература.

Норт Д. (2011). Насилие и социальные порядки: концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд-во Института Гайдара.

Поланьи К. (2010). Избранные работы. М.: Территория будущего.

Саймон Г. (1993). Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS. Теория и история экономических и социальных институтов и систем*, Т. 1, вып. 3, с. 16–39.

Салинз М. (1999). Экономика каменного века. М.: ОГИ.

Эльстер Ю. (1999). Социальные нормы и экономическая теория // *THESIS. Теория и история экономических и социальных институтов и систем*, Т. 1, вып. 3, с. 73–91.

Almeida, F. (2015) The psychology of early institutional economics: The instinctive approach of Thorstein Veblen's conspicuous consumer theory // *Economia*, 16(2), 226–234.

Argitis, G. (2016). Thorstein Veblen's Financial Macroeconomics // *Journal of Economic Issues*, 50(3), 834–850.

Arrow, K. and Dashgupta, P. S. (2009). Conspicuous Consumption, inconspicuous leisure // *The Economic Journal*, 119, F497–F516.

Bagwell, L. S. and Bernheim, B. D. (1996). Veblen Effects in a theory of conspicuous consumption // *The American Economic Review*, 86(3), 349–373.

Cavaliere, M. (2016). Inside Institutions of Progressive-Era Social Sciences: The Interdisciplinarity of Economics and Sociology // *Journal of Economic Issues*, 50(2), 345–361.

Eaton, C. and Matheson, J. (2013). Resource allocation, affluence and deadweight loss when relative consumption matters // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 91, 159–178.

Graeber, D. (2001). *Toward an Anthropological Theory of Value: The False Coin of Our Own Dreams*. New York: Palgrave.

Godelier, M. (1972). *Rationality and irrationality in economics*. London: New Left Books.

Gregory, C.A. (2015). *Gifts and commodities*. Chicago: Hau Books.

Mujcic, R. and Frijters, P. (2015) Conspicuous consumption, conspicuous health, and optimal taxation // Journal of Economic Behavior & Organization, 111, pp. 59–70.

Ulph, D. (2014) Keeping up with the Joneses: Who loses out? // Economics Letters, 125(3), 400–403.

Watkins, J. (2015) Economic Waste and Social Provisioning: Veblen and Keynes on the Wealth Effect // Journal of Economic Issues, 42(2), 441–448.

Wrenn, M. (2016). Neoliberalism, Polanyi's Protective Response, and Veblenian Waste // Journal of Economic Issues, 50(2), 594–602.

REFERENCES

*Almeida, F. (2015) The psychology of early institutional economics: The instinctive approach of Thorstein Veblen's conspicuous consumer theory. *Economia*, 16(2), 226–234.*

*Argitis, G. (2016). Thorstein Veblen's Financial Macroeconomics. *Journal of Economic Issues*, 50(3), 834–850.*

Ariely, D. (2010). Predictably Irrational. Moscow: Mann, Ivanov and Farber. (In Russian).

*Arrow, K., Dashgupta, P. S. (2009). Conspicuous Consumption, inconspicuous leisure. *The Economic Journal*, 119, F497–F516.*

Baudrillard, J. (2011). Symbolic Exchange and Death. Moscow: Dobrosvet Publ. CDU. (In Russian).

*Bagwell, L. S. and Bernheim, B. D. (1996). Veblen Effects in a theory of conspicuous consumption. *The American Economic Review*, 86(3), 349–373.*

*Bourdieu, P. (1993). Social Space and Symbolic Power. *THESIS*, 2, 137–150. (In Russian).*

*Cavaliere, M. (2016). Inside Institutions of Progressive-Era Social Sciences: The Interdisciplinarity of Economics and Sociology. *Journal of Economic Issues*, 50(2), 345–361.*

*Eaton, C. and Matheson, J. (2013). Resource allocation, affluence and deadweight loss when relative consumption matters. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 91, 159–178.*

*Elster, J. (1999). Social norms and economics. *THESIS*, 3(1), 73–91. (In Russian).*

Graeber, D. (2001). Toward an Anthropological Theory of Value: The False Coin of Our Own Dreams. New York: Palgrave.

Godelier, M. (1972). Rationality and irrationality in economics. London: New Left Books.

Graber, D. (2015). Debt: The first 5000 years of history. Moscow: Ad Marginem Press. (In Russian).

Gregory, C. A. (2015). Gifts and commodities. Chicago: Hau Books.

Greif, A. (2013). Institutions and the path to the modern economy. Moscow: HSE.

*Israel, I. (1993). The Psychology of motivation or the sociology of the restrictions. *THESIS*, 3(1), 92–115. (In Russian).*

Kahneman, D. (2013). Thing slowly, decide fast. Moscow: AST. (In Russian).

Kahneman, D. (2008). The models of bounded rationality: the impact of psychology on behavioral economics. Computers, brain and cognition. Moscow: Science, pp. 42–91. (In Russian).

Kahneman, D., Slovic, P. and Tversky, A. (2005). Judgement under uncertainty. Harkov: Humanitarian Centre. (In Russian).

*Katona, G. (2001). Rational behavior and economic behavior. In Enis B. M., Cox K. T. *Classica of marketing*. Saint-Petersburg: Piter, pp. 161–174. (In Russian).*

Malinowski, B. (2015). Selected works: The Argonauts of the western Pacific. Moscow, Saint-Petersburg, Centre of Humanitarian Initiatives. (In Russian).

Mauss, M. (1996). Society. Exchange. Personality. Moscow: Eastern literature. (In Russian).

*Mujcic, R. and Frijters, P. (2015) Conspicuous consumption, conspicuous health, and optimal taxation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 111, 59–70.*

North, D. (2011). The violence and social order: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. Moscow: The Gaidar Institute Publ. (In Russian).

Polanyi, K. (2010). Selected Works. Moscow: The territory of future. (In Russian).

Simon, H. (1993). Rationality as a process and product of thought. *THESIS*, 3(1), 16–39. (In Russian).

Sahlins, M. (1999). The Stone Age economy. Moscow: OGI. (In Russian).

Ulph, D. (2014) Keeping up with the Joneses: Who loses out? *Economics Letters*, 125(3), 400–403.

Veblen, T. (2011). The theory of leisure class. Moscow: Librocom. (In Russian).

Watkins, J. (2015) Economic Waste and Social Provisioning: Veblen and Keynes on the Wealth Effect. *Journal of Economic Issues*, 42(2), 441–448.

Wrenn, M. (2016). Neoliberalism, Polanyi's Protective Response, and Veblenian Waste. *Journal of Economic Issues*, 50(2), 594–602.

ВЗАИМНОЕ ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ И ТРАНСПОРТНЫХ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ

МАЧЕРЕТ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика строительного бизнеса
и управление собственностью»,
Российский университет транспорта (МИИТ), г. Москва,
e-mail: macheretda@rambler.ru;*

ЕПИШКИН ИЛЬЯ АНАТОЛЬЕВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Экономика труда и управление
человеческими ресурсами»,
Российский университет транспорта (МИИТ), г. Москва,
e-mail: i.epishkin@myief.ru*

Многочисленные исследования показывают значимое влияние транспортного фактора на экономическое развитие и становление рыночных институтов. История человечества свидетельствует о том, что транспорт всегда стимулировал социально-экономическое развитие стран и регионов, а изменение экономических отношений и потребностей людей, научно-технический прогресс, в свою очередь, способствовали развитию транспорта. В этой связи особый научный интерес представляет исследование взаимного влияния институтов и транспорта. Исторический анализ позволил выявить сильную взаимозависимость между транспортом и становлением институтов, прежде всего рыночных. Катализатором развития рыночных институтов вплоть до эпохи промышленной революции выступал водный транспорт. При этом развитие океанического мореплавания в XVI–XVII вв. оказало различное влияние на социально-экономическое развитие главных морских держав того периода (Португалия, Испания, Голландия, Великобритания) в зависимости от существующих в них институтов. Промышленная революция усилила взаимозависимость транспорта и факторов институционального роста развитых стран. Формирование транспортной сети и, в частности, сети железных дорог как инновационного и самого «институционального» вида транспорта в наиболее развитых странах того времени (Великобритания, США, Франция), несмотря на немаловажные различия, привело эти страны к весьма высоким положительным экономическим результатам. Это объясняется сущностным единством реализованных в этих странах разных вариантов рыночной, капиталистической экономики, основанной на инклюзивных институтах. При этом частное финансирование железнодорожного дела потребовало консолидации усилий многих предпринимателей, что стимулировало развитие корпоративных институтов, акционерного капитала. Институциональные особенности Российской империи предопределили особую модель становления в XIX в. основы транспортной системы страны – ее железнодорожной сети. Одной из таких ключевых особенностей являются персонализированные отношения как основа институтов «общества закрытого доступа». Динамичное расширение сети

железных дорог России осуществлялось за счет достаточно прогрессивного института государственно-частного партнерства – железнодорожных концессий. Вместе с тем низкое качество фундаментальных институтов в стране, поддерживающих архаичное «общество закрытого доступа», негативно влияло на развитие железнодорожного транспорта. Это проявилось в нередко коррупционно обусловленных решениях по выбору линий для выдачи концессий, порядке определения концессионеров, завышенной стоимости строительства и неэкономичной эксплуатации многих железнодорожных линий. Несмотря на это, создание сети железных дорог сыграло очень важную роль в развитии индустриальной экономики и институтов капитализма в России. Развитие транспортной инфраструктуры в совокупности с развитием социально-экономических и общественных институтов способно дать огромный синергетический эффект, мощный импульс к развитию экономики и общества в современных условиях институциональной модернизации.

Ключевые слова: инклюзивные институты; экстрактивные институты; экономический рост; транспорт; экономическое значение транспорта; транспортный фактор; транспортная инфраструктура; железные дороги; ретроспективный анализ развития транспорта; промышленная революция.

MUTUAL INFLUENCE OF INSTITUTIONAL AND TRANSPORT FACTORS OF ECONOMIC DEVELOPMENT: RETROSPECTIVE ANALYSIS

DMITRY A. MACHERET,

*doctor of economic sciences, professor
head of Transport Infrastructure Economics
and Construction Business Management Department
Russian University of Transport (MIIT),
e-mail: macheretda@rambler.ru;*

ILYA A. EPISHKIN,

*candidate of economic sciences, associate professor
head of Labour Economics and human Resources Management Department, Russian Uni-
versity of Transport (MIIT),
e-mail: i.epishkin@myief.ru*

Numerous studies indicate that the transport factor significantly affects economic development and the development of market institutions. The history of mankind demonstrates that transport has always stimulated the socio-economic development of countries and regions, while changing the changing economic relations and people's needs, scientific and technological progress, in turn, contributed to the development of transport. In this regard, a special scientific interest is the study of the mutual influence of institutions and transport. Historical analysis has revealed a strong interdependence between transport and the establishment of institutions, primarily market ones. Water transport had been the catalyst for the market institutions development up to the time of industrial revolution. At the same time, the development of oceanic navigation in the XVI–XVII centuries had a different impact on the socio-economic development of the major maritime powers of that period (Portugal, Spain, Dutch republic, England). The industrial revolution strengthened the interdependence between transport and the factors of institutional development of advanced

countries. The formation of the transport network and particularly the railway network as an innovative and the most «institutional» kind of transport in the most developed countries of that period (England, USA, France), has led these countries despite significant differences to very high positive economic results. This is explained by the essential coherence of the different variants of the capitalism existed in these countries, based on inclusive institutions. At the same time, private financing of the railway business required the consolidation of the efforts of many entrepreneurs. It stimulated the development of corporate institutions and the growth of joint-stock capital. Institutional features of the Russian Empire predetermined a special model of the railway network creation in the XIX century. One of these key features were personalized relations as the basis of the institutions of the «closed access society». The dynamic expansion of the Russian railway network was carried out through a railway concessions. It is quite progressive institution of public-private partnership. But the low level of the country's fundamental institutions that supported the archaic «closed access society» had a negative impact on the development of railway transport. This resulted in corruption in decision-making related to the concessions assignment. In turn, it was the main reason for irrational choice of new lines, ineffective procedures for determining concessionaires, overestimated construction costs and costly operation of many railway lines. Despite this, the creation of the railway network had a significant impact on the development of the industrial economy and institutions of capitalism in Russia. The development of transport infrastructure in conjunction with the development of socio-economic and public institutions can provide a huge synergetic effect, a powerful impetus to the development of the economy and society within the framework of current institutional modernization.

Keywords: *inclusive institutions, extractive institutions, economic growth, transport, economic value of transport, transport factor, transport infrastructure, railways, retrospective analysis of transport development, industrial revolution.*

JEL: *L91, L92, N73, R40, R42.*

Постановка проблемы

Значение институтов для экономического роста, их влияние на различия уровней развития и богатства стран можно считать общепризнанным в современной экономической науке. Существенное влияние транспортного фактора на экономическое развитие хотя и не получило столь широкого признания, отмечалось многими учеными. Еще в середине XIX в. Ж. Дюпюи (1993) разработал теоретическое обоснование возникновения экономического эффекта в форме потребительского излишка от сооружения транспортной инфраструктуры.

Впоследствии в экономической науке было выработано более полное понимание эффектов от развития транспорта. Во-первых, это сокращение издержек на перевозки пассажиров и грузов и, соответственно, сокращение издержек тех отраслей, в которых доля затрат на транспортировку существенна. Во-вторых – увеличение рынков сбыта товаров. И, в-третьих, увеличение выпуска в отраслях, поставляющих продукцию для транспорта (Fishlow, 1965, p. 15–16).

На примере железных дорог показано, что первые два вида эффектов можно рассматривать как единый «канал» влияния транспорта на экономическое развитие в виде улучшения условий для производства и сбыта товаров (Ланидус и Мачерет, 2011). При этом принципиально важным является его синергия со вторым «каналом» влияния, заключающимся в стимулировании объемов производства различных отраслей экономики за счет заказов со стороны транспорта.

К.Я. Загорский (1930, с. 43–44), основываясь на глубоком эмпирическом и теоретическом анализе, сделал обоснованный вывод о необходимости опережающего развития транспорта как условия для будущего экономического роста.

Лауреат Нобелевской премии Р. Фогель (1964; 1979) на основе контрфактического моделирования развития экономики США выполнил оценки влияния водного и железнодорожного транспорта на размещение производства и рост экономики.

Это лишь некоторые примеры исследований экономического значения транспорта. Существует значительная база теоретических и эмпирических оценок влияния транспорта на экономическое развитие (Toynbee, 1958; 1987). Но это же можно сказать и о многих других отраслях. Принципиальная особенность транспорта, дающая основание рассматривать транспортный фактор экономического развития наряду с институциональным, состоит в том, что это не просто отрасль, производящая товары или услуги определенного рода. Транспорт является материальной основой обмена, и, следовательно, использования рыночных институтов. Нобелевские лауреаты Д. Норт и Ф.А. фон Хайек подчеркивали ключевое значение обмена как инструмента создания новых ценностей, а значит – экономического развития и увеличения общественного богатства (North and Thomas, 1975; Хайек, 1992, с. 161–163.).

Синергия развития транспорта и обмена с развитием институтов создала условия для формирования, по терминологии Хайека (1992), «расширенного порядка человеческого сотрудничества» – глобализирующегося рыночного общества, обеспечивающего всё улучшающиеся условия существования для всё большего числа людей.

При этом стоит обратить внимание на то, что долгосрочное повышение эффективности экономики и благосостояния людей в эпоху экономического роста сопровождается повышением доли коммуникационных затрат (Мэддисон, 2012, с. 121). Это может быть интерпретировано как структурное замещение транспортными затратами затрат иных отраслей, ведущее к общему росту эффективности экономики за счет расширения рынков и снижения издержек на производство товаров (Мачерет, 2013а).

Транспорт в современном мире является необходимым условием всякой экономической деятельности. Страна или регион может вполне успешно развиваться без тех или иных отраслей промышленности или сельского хозяйства, импортируя соответствующие товары (North, 1955). Но невозможно никакое развитие без транспорта. Транспортную продукцию – перевозки – нельзя импортировать, они должны быть осуществлены на данной территории, а для этого там должна быть создана необходимая транспортная инфраструктура. Кстати, то же можно сказать и об институтах. Хотя диффузия институтов, безусловно, происходит, их непосредственный «импорт» признается практически нерешаемой задачей (Розенберг и Бирдцелл, 2015, с. 374). Пусть и с учетом мирового опыта, эффективные институты должны формироваться в каждой стране, и это – специфический, долгий и сложный процесс.

Все сказанное свидетельствует о правомерности рассмотрения институтов и транспорта как двух ключевых факторов экономического развития и актуальности выявления их взаимного влияния.

Взаимное влияние развития транспорта и институтов с древности до промышленной революции

То, что транспорт, являясь материальной основой торгового обмена, тем самым содействует развитию рыночных институтов, проявилось уже в догосударственную эпоху. Как отмечал Ф.А. фон Хайек, торговля древнее государства (1992, с. 78–80). Это же можно сказать и о транспорте. Появление первых городов и государств, становление древних цивилизаций и их последующее развитие не были бы возможными без развития торгово-транспортных связей, а усложнение экономики и общественных институтов, в свою очередь, стимулировали их (Мачерет, 2014).

Особенно важную роль в качестве катализатора развития рыночных институтов в истории сыграл морской транспорт (Мачерет, 2015). Во-первых, потому, что мореходы (по крайней мере, находясь в открытом море) полагались на ветер, течения, звезды

и самих себя, не завися от воли государства. Во-вторых, потому, что вплоть до эпохи промышленной революции водный (в том числе морской) транспорт был в большинстве случаев конкурентоспособней сухопутного, да и сейчас он реализует львиную долю мировой торговли.

Развитие морской торговли имело ключевое значение для формирования рыночного общества в финикийских и древнегреческих городах-государствах, причем греческие полисы дали человечеству первую версию демократических институтов. Благодаря финикийской и греческой колонизации институты рынка и полисной организации общества широко распространялись в бассейне Средиземного и Черного морей.

В то же время сухопутные пути сообщения, широкомасштабное устройство которых было под силу только мощным империям (таким как Ассирийская, Персидская), укрепляли и распространяли совсем иные институты – институты «восточной деспотии», основным из которых был институт «власти-собственности» (Васильев, 2005; 2007). Его суть в том, что собственность является лишь функцией власти, власть и собственность неразделимы. Другими словами, функции собственника определяются причастностью к власти, т.е. относятся к должности, а не к личности. Экономической основой существования института власти-собственности является не рыночный обмен, не частное хозяйство, а централизованное перераспределение аппаратом власти избыточного продукта, создаваемого обществом.

Но и сухопутные пути сообщения, даже будучи первоначально ориентированные на решение военно-стратегических задач древних империй, способствовали развитию торговли и рыночных институтов, без которых и «восточные деспотии» полностью обойтись не могли. Империи рушились, а пути сообщения служили для коммуникаций и обмена новым поколениям, раздвигая границы ойкумены и закладывая фундамент для развития «расширенного порядка человеческого сотрудничества» – открытого рыночного общества.

В Римском государстве высокого уровня развития достиг как морской, так и сухопутный транспорт. Корабли римлян обеспечивали интенсивный товарообмен не только в Средиземноморье, но и совершали регулярные плавания из Египта (который стал римской провинцией) по Индийскому океану вплоть до Индии. Древнеримское торговое мореплавание рождало весьма развитые рыночные институты. В частности, создавались купеческие ассоциации – прообразы современных акционерных обществ, позволявшие отдельному предпринимателю владеть не целым кораблем, а лишь его долей, которую можно было продать и купить на специальном рынке. Благодаря этому снижался «входной барьер» для доступа на рынок, облегчалось аккумулирование необходимого для развития судоходства капитала и диверсифицировались риски.

Древнеримские дороги, напротив, сооружались силами государства, прежде всего – в военно-стратегических целях. Сеть прекрасно, «на века» выстроенных дорог в период максимального расширения достигала 80 тыс. км.

Интересно, что, как и транспорт, древнеримские институты носили двойственный характер. Это особенно проявилось в эпоху ранней империи – принципата, когда в рамках формального сохранения республиканских институтов власти фактически было сформировано имперское государство.

Римское государство расширялось и укреплялось вместе с дорожной сетью (и благодаря ей: ведь только так можно было обеспечивать быстрое перемещение и снабжение войск, надежное управление ими, а значит – сохранять целостность империи и до поры до времени раздвигать ее границы). Одновременно происходила трансформация общественных институтов. Поздняя империя – доминат – уже не слишком отличалась от «восточных деспотий». Такая *ориентализация* древнеримских институтов – примечательный (и далеко не единственный) исторический прецедент, заслуживающий не меньшего внимания, чем пресловутая вестернизация.

В Средние века морские сообщения позволяли существовать и развиваться в Западной Европе торговым городам, частично сохранявшим античные традиции и

несшим зародыши новых, капиталистических институтов. (В Средиземноморье это прежде всего Венеция и Генуя, в Северной Европе – города Ганзейского союза: Гамбург, Бремен, Любек и др.). Свободные торговые города Западной Европы сыграли очень важную роль в зарождении институтов капитализма (*Гайдар, 2015, с. 228–237*).

Развитые сухопутные сообщения, как и в древности, были характерны для восточных империй, которые в силу своего геостратегического положения контролировали трансконтинентальную торговлю. Примечательно, что дальнейшее мореплавание, органически порождающее институты открытого общества, иногда даже оказывалось там под прямым запретом. В XV–XVI вв. оно было запрещено в Китае (*Мокир, 2014, с. 346; Аджемоглу и Робинсон, 2015, с. 316*), что во многом предопределило его длительную изоляцию, консервацию институтов и экономическое отставание от европейских стран. Лишь через несколько столетий ликвидация экономической изоляции и активное включение в систему международного разделения труда, в процесс глобализации, сопровождавшееся существенными институциональными изменениями и динамичным развитием транспортно-логистических систем, позволили Китаю резко ускорить темпы экономического роста.

Переломной стала эпоха Великих географических открытий XV–XVI вв., переместившая основные мировые пути сообщения на океанические просторы, где основную роль играли сначала португальские и испанские, а затем голландские и английские мореплаватели.

Развитие океанического мореплавания в XVI–XVII вв. является интересным примером того, как транспорт совершенно по-разному влияет на социально-экономическую эволюцию в зависимости от существующих институтов. В Португалии и Испании торговая деятельность в Атлантике была монополизирована и контролировалась королевской властью, а доходы от этой торговли стекались в казну (*Асемоглу и Робинсон, 2013*). Это укрепляло феодальные институты и способствовало значительному экономическому отставанию Португалии и Испании от передовых европейских стран в XVII–XVIII вв., а соответственно, и упадку португальского и испанского мореплавания.

Напротив, в Голландии и Англии морская торговля контролировалась частными предпринимателями, что усилило их роль в обществе и способствовало развитию институтов капитализма, которые сделали эти страны наиболее развитыми в мире уже в XVII–XVIII вв., т.е. еще до начала промышленной революции. Соответственно, голландское и английское мореплавание и торговля стали важным фактором глобальной диффузии институтов капитализма.

«Начавшийся с XVI века впечатляющий рост заморской торговли служил расширению начатого в XII веке постепенного возвышения коммерческих институтов и отношений, ...заморская экспансия усиливала торговый капитализм и питала его дальнейший рост» (*Розенберг и Бирдцелл, 2015, с. 104, 111*). Ключевое значение для последующих социально-экономических перемен имел происходивший в результате морской торговой-транспортной деятельности «сдвиг от феодального представления о благоустроенном обществе как об упорядоченной, иерархически устроенной и патриархальной семье к представлению XVIII века, согласно которому общество есть ассоциация индивидуумов, каждый из которых наделен неотчуждаемыми правами и свободами, которые не должно урезать...» (*Розенберг и Бирдцелл, 2015, с. 122*). Именно такие представления легли в основу институтов капитализма, в полной мере сформировавшихся в ходе промышленной революции.

Промышленная революция: железные дороги и институты

Промышленная революция (нередко называемая первой промышленной революцией), начало которой обычно относят к рубежу XVIII–XIX вв., обозначила коренное изменение в экономической истории человечества – переход от «мальтузианской экономики» к эпохе современного экономического роста. Среди основных характеристик

эпохи современного экономического роста, данных Нобелевским лауреатом С. Кузнецом (1966, с. 3–8), следует выделить кардинальное повышение долговременных темпов роста мировой экономики – с 0,1–0,3% в год до 1%, а затем до 2–3% и более (Мэддисон, 2012). Именно благодаря этому стал возможен беспрецедентный рост одновременно и численности, и благосостояния мирового населения.

В свете рассматриваемой темы представляет несомненный интерес уяснение роли институциональных и транспортных факторов в промышленной революции с учетом их взаимного влияния. Примечательно, что промышленная революция началась в Великобритании, которая в XVIII в. была лидером и в плане институционального развития, и в плане развития транспорта. С точки зрения институциональных условий ключевое значение для британского промышленного лидерства имеет «утверждение права собственности, освобождающего его от произвольной конфискации», восходящее к Великой хартии вольностей, принятой в 1215 г., а также «ослабление действенного административного контроля над экономической жизнью» (Розенберг и Бирдцелл, 2015, с. 148, 151). Среди важнейших факторов, кроме того, следует отметить открытость и терпимость, позволяющих принимать «любох людей с техническими способностями вне зависимости от их религиозных убеждений» и активно заимствовать зарубежный опыт, а также активное взаимодействие инженеров, ученых и бизнесменов внутри страны, которое порождало синергетический эффект – «итог, превосходящий сумму его отдельных компонентов» (Мокир, 2014, с. 376–380).

Важна была и синергия институциональных и транспортных факторов. Уже в XVIII в. в Великобритании сформировалась интегрированная рыночная система, базирующаяся на единой транспортной сети, объединявшей каботажные морские линии, каналы и дороги и находившейся в ведении профессионалов, т.е. ставшей специализированной отраслью. Это было важным моментом, обеспечившим технологический отрыв Великобритании от континентальной Европы в начале промышленной революции (Мокир, 2014, с. 383–384).

Первенствуя в промышленной революции, Великобритания в XIX в. стала лидером в развитии инновационных видов транспорта – паровозного и железнодорожного сообщения. Сочетание высокого качества институтов и глобального транспортного лидерства позволило Британской империи создать первый вариант подлинной глобальной экономики – либеральный экономический миропорядок (Лал, 2009, с. 28).

Отметив на примере Великобритании важность синергии институциональных и транспортных факторов для осуществления промышленной революции, рассмотрим более подробно взаимное влияние институтов и развития железных дорог, которое в силу их специфики как искусственной транспортной инфраструктуры представляет особый интерес.

Как сказано выше, до начала промышленной революции создание искусственной транспортной инфраструктуры (дорог, каналов и др.) осуществлялось, как правило, силами государства. Показательно, что Адам Смит (2009, с. 675–676) относил создание и поддержание транспортной инфраструктуры к задачам, которые должно решать именно государство. Однако в эпоху промышленной революции развитие нового вида транспортной инфраструктуры – железных дорог – стало осуществляться в первую очередь на основе частной инициативы и частного капитала. Частной была и первая железная дорога, открытая в Великобритании в 1825 г., и последующие. Объяснить это можно следующими причинами.

Во-первых, институты капитализма и сами капиталы, аккумулируемые без участия государства, достигли столь высокого уровня, который позволял осуществлять частное железнодорожное строительство.

Во-вторых, строительство первых железных дорог, которое было радикальной инновацией, и должно было быть частным, исходя из общей логики инновационного развития. Ведь «инновация есть форма восстания против общепринятого», а «во всех

благоустроенных и упорядоченных обществах государственная власть бывает предана идеалам стабильности, безопасности и сохранения статус-кво» (*Розенберг и Бирдцелл, 2015, с. 300, 305*). Поэтому вряд ли можно было ожидать внедрения столь радикальной инновации, еще ничем не доказавшей свою эффективность, под руководством и за счет государства.

В-третьих, технология использования железных дорог, в отличие от шоссе, позволяет легко ограничить к ним доступ (и даже делает такое регулирование доступа необходимым), а значит – и обеспечить платность доступа, что является необходимым условием для их функционирования в качестве частных предприятий. Сказанное, конечно, не отрицает возможности функционирования частных шоссе дорог с платным доступом, а лишь подчеркивает, что если технологические особенности пользования шоссе инфраструктурой обеспечивают возможность ее создания и эксплуатации как «общественного блага», то для железных дорог неперенным условием их нормального функционирования при существующих технологиях являются ограниченность и платность доступа, даже если они находятся в государственной собственности.

Таким образом, частное строительство первых железных дорог подкреплялось необходимыми и достаточными условиями. Железные дороги появились изначально именно как элемент рыночной экономики, опирающийся на складывающиеся инклюзивные институты и, в свою очередь, оказывающий поддержку их развитию.

Огромное влияние железных дорог на экономическую динамику и институциональное развитие справедливо позволяет классифицировать их появление как «эпохальную инновацию» (*Измайкова, 2015*). Уже с 1830-х гг. сооружение железных дорог и фабрик поддерживало друг друга, тем самым «промышленная революция... была и революцией на транспорте» (*Розенберг и Бирдцелл, 2015, с. 181*).

По оценке Р. Камерона (*2001, с. 246–247*), «паровой локомотив и железные (или стальные) рельсы в большей степени способствовали ускорению процесса экономического развития, чем какое-либо другое технологическое нововведение XIX в.».

В XIX – начале XX в. протяженность железных дорог и ее соотношение с территорией и численностью населения страны стали ключевыми индикаторами уровня экономического развития, лидеры развития железных дорог были и экономическими лидерами (*Мачерет, 2011*).

Строительство железных дорог оказало непосредственное влияние на развитие институтов капитализма. Масштабное железнодорожное строительство (с особым размахом оно происходило в США, где была создана крупнейшая в мире сеть железных дорог, в начале XX в. составлявшая более 400 тыс. км – примерно треть общемировой) вызвало необходимость аккумуляции огромных капиталов. К 1890 г. капитал, вложенный в железнодорожный транспорт, достиг 12,7% национального богатства США (*Хачатуров, 1959, с. 54*). Это способствовало развитию корпоративных институтов бизнеса в специфической форме лицензированных корпораций (*Розенберг и Бирдцелл, 2015, с. 226–228*). Их отличительными особенностями являлись необходимость согласования создания такой корпорации с неким регулирующим органом, общественный характер деятельности (они были обязаны обслуживать всех клиентов без дискриминации) и право на принудительный выкуп земли для строительства. Последнее не следует трактовать как нарушение института частной собственности. Выкупная цена устанавливалась по соглашению сторон, а если стороны к соглашению не приходили – судом (*Розенберг и Бирдцелл, 2015, с. 400*). Другими словами, собственники земли должны были получить адекватную денежную компенсацию за свою собственность.

Необходимость управления разбросанными по огромным территориям подразделениями железнодорожных компаний (что опять же было наиболее характерно для США) потребовала формирования институтов управления большими корпорациями с помощью профессиональных менеджеров.

Создание благодаря железным дорогам единых общенациональных рынков вызвало интеграцию массового производства и сбыта. Это, в свою очередь, послужило толчком к созданию современных промышленных корпораций в конце XIX в. (Chandler, 1977, p. 287–289).

Таким образом, развитие железных дорог оказало многогранное воздействие на формирование корпоративных институтов, играющих ключевую роль в современной экономике.

И, наконец, необходимость финансирования железнодорожного строительства способствовала развитию финансовых институтов, банковской системы. Например, в США проблема финансирования железнодорожного строительства стала стимулом к созданию Уолл-стрит как национального (и одного из мировых) финансового центра (Доббин, 2013, с. 71). «До 1890-х годов на фондовых рынках в Соединенных Штатах торговали исключительно акциями железных дорог и компаний коммунального обслуживания. Единственным производительным предприятием, акции которого ходили на Нью-Йоркской фондовой бирже, была «Пульман палас кар компани», да и то большую часть ее собственности составляли компании по эксплуатации спальных вагонов» (Розенберг и Бирдцелл, 2015, с. 257).

В России железнодорожное строительство также стало катализатором развития рынка ценных бумаг (акций и облигаций) и акционерной собственности. Например, в период 1861–1873 гг., когда в России ускорилось железнодорожное строительство, более 60% образованного акционерного капитала приходилось на железнодорожный транспорт (Хусаинов, 2012, с. 118). В целом за дореволюционный период в России «за счет акционерного капитала было построено около 70% железных дорог, причем их строительством и эксплуатацией занимались 160 акционерных обществ» (Винслав, 2013, с. 8). Схожие процессы происходили и в других странах.

Железные дороги институализировали и повседневную жизнь людей. Ярким примером является временное упорядочивание хозяйственной деятельности и быта. Железнодорожный транспорт, работающий по расписанию, приучал людей ценить важнейший экономический ресурс – время – и рационально им управлять (Мачерет, 2011; Файоль, Эмерсон, Тэйлор и Форд, 1992, с. 140).

Отмечая влияние железных дорог на формирование и трансформацию институтов, необходимо остановиться и на различиях в подходах к сооружению железных дорог, в зависимости от институтов, которые существовали в разных странах к началу железнодорожного строительства. Несомненный интерес с этой точки зрения представляет исследование Ф. Доббина (2013), выполнившего сравнительный анализ подходов к развитию железных дорог в трех экономически развитых странах, создавших масштабные железнодорожные сети и существенно отличавшихся в плане политических институтов и политической культуры, – США, Великобритании и Франции.

В Великобритании, где сложившиеся к началу промышленной революции институты предписывали «достигать политического и экономического порядка путем максимизации свободы личности», железнодорожная сеть развивалась «исходя из необходимости обеспечить свободу действий независимых предпринимателей, понимаемую как право строить железные дороги там, где они захотят, не считаясь с мнением местных властей и парламента» (Доббин, 2013, с. 16, 23).

В Соединенных Штатах железные дороги тоже строились исключительно частными предпринимателями. Но так как там «суверенитетом наделялись независимые местные правительства» (Доббин, 2013, с. 23), которые стремились за счет строительства железных дорог ускорить экономическое развитие своих территорий (штатов и муниципалитетов) и сделать их более привлекательными для новых переселенцев¹, на первом этапе развития железнодорожной сети местные власти активно стимулировали железнодорожное строительство как с помощью инвестиций, так и путем безвозмездного предоставления железнодорожным компаниям земельных участков. Это привело к

¹ О влиянии железных дорог США на развитие прилегающих территорий (Потбард, 2009, с. 231).

распространению «коррупции среди железнодорожного руководства и служащих... и поэтому такая поддержка частных предприятий была запрещена», что «положило конец активному участию местных властей в американской промышленной политике» и сделало ее целью «обеспечение неприкосновенности экономических свобод владельцев и клиентов железных дорог» (Доббин, 2013, с. 74).

Стоит обратить внимание на реакцию на возникновение коррупции, связанной с железнодорожным строительством, произошедшую в условиях американских инклюзивных институтов: отказ от вмешательства властей в экономическую деятельность. В иных институциональных условиях эта реакция, как будет показано ниже, оказывается противоположной.

Если британские и американские институты отличались некоторыми нюансами и в результате в каждой из этих стран, пусть со своей спецификой, железные дороги развивались на основе частной инициативы и частных инвестиций (Banister and Berechman, 2003), то во Франции институты существенно отличались от британских и американских, что предопределило иной характер создания железнодорожной сети и даже иной характер ее топологии. Французское государство всегда играло активную роль в экономике, и решения о размещении железных дорог принимали государственные инженеры. Частная инициатива и частный капитал привлекались для строительства конкретных линий, определенных государственными планами. В результате во Франции железнодорожное строительство шло медленнее, чем в Великобритании и США, но было предотвращено создание «параллельных» («дублирующих») железнодорожных линий, которых было немало в этих странах.

Таким образом, различия в политических институтах, традициях и культуре предопределили разные пути развития железнодорожной отрасли в рассматриваемых странах (Хусаинов, 2014).

Учитывая, что в каждой из трех стран была создана развитая железнодорожная сеть, Ф. Доббин пришел к заключению: при том что «у каждой системы были свои достоинства и недостатки», «к успеху могут привести *самые* [курсив авт.] разные пути» (Доббин, 2013, с. 17, 19).

Он делает и более сильный вывод – не просто о многообразии путей к успеху, а о том, что «различные стратегии оказываются в *равной* [курсив авт.] степени эффективными», о равной эффективности *совершенно* различных моделей развития (Доббин, 2013, с. 18, 37).

В такой формулировке тезис о многовариантности институционально обусловленных моделей развития может трактоваться неоправданно широко, порождая институциональный релятивизм и неверные представления о равноценности совершенно разных институциональных систем. На наш взгляд, следует раскрыть неправомочность подобной трактовки.

Исследование Доббина показывает лишь то, что в трех наиболее развитых в XIX в. странах были реализованы различные варианты промышленной политики, каждый из которых имел как положительные, так и отрицательные стороны, но в целом оказался по-своему плодотворным и позволил создать достаточно мощную железнодорожную сеть.

Доказательно говорить о *равной* эффективности рассмотренных вариантов железнодорожной политики (базирующихся на различных институциональных системах) на основании этого исследования не представляется возможным.

Не претендуя на исчерпывающий анализ, следует заметить, что тезис о преимуществах французского варианта в части отсутствия «дублирующих» линий спорен. С одной стороны, создание таких линий действительно требует дополнительных затрат капитала, который мог бы получить альтернативное использование. С другой, в случае принадлежности таких линий разным компаниям (а именно это было характерно для США и Великобритании) создаются условия для конкуренции на рынке железнодорожных перевозок, а значит, стимулируется рост их эффективности и качества обслуживания товарладельцев и пассажиров. А в случаях возникновения сложной

эксплуатационной ситуации на одной из линий (из-за «пиковых» объемов перевозок или технических неисправностей) наличие «дублирующих» линий дает возможность перенаправить туда поездопоток и тем самым избежать сбоя перевозочного процесса и экономических потерь для клиентов. Последнее обстоятельство обуславливает важность «дублирующих» линий даже в том случае, когда они принадлежат одной железнодорожной компании.

Чтобы оценить, перевесила ли экономия капитала за счет регулируемого государством строительства железных дорог во Франции возможные выгоды, связанные с конкуренцией «параллельных» железных дорог и возможностями маневрирования поездопотоками, потребовалось бы специальное скрупулезное исследование. Но то, что не подлежит сомнению, – это отставание Франции в темпах железнодорожного строительства и уровне обеспеченности железнодорожными путями (табл. 1, рис. 1, 2), что, по-видимому, было одним из факторов и ее менее успешного развития в XIX в. по сравнению с Великобританией и США (Мачерет, 2011).

Таблица 1

Сопоставление уровня экономического развития и развития железных дорог ведущих капиталистических стран в результате первой промышленной революции

Страна	1800		1870				
	ВВП на душу населения		ВВП на душу населения		Длина железнодорожной сети, тыс. км	Комплексный показатель обеспеченности территории и населения железными дорогами	
	Международных долларов 1980 г.	% от лидера	Международных долларов 1980 г.	% от лидера		Коэффициент Энгеля	% от лидера
Великобритания	1030	100	2190	100	25,1	8,3	100
Франция	750	73	1230	56	17,9	3,9	47
США	690	67	1670	76	85,1	4,4	53

Источник: Мачерет, 2011

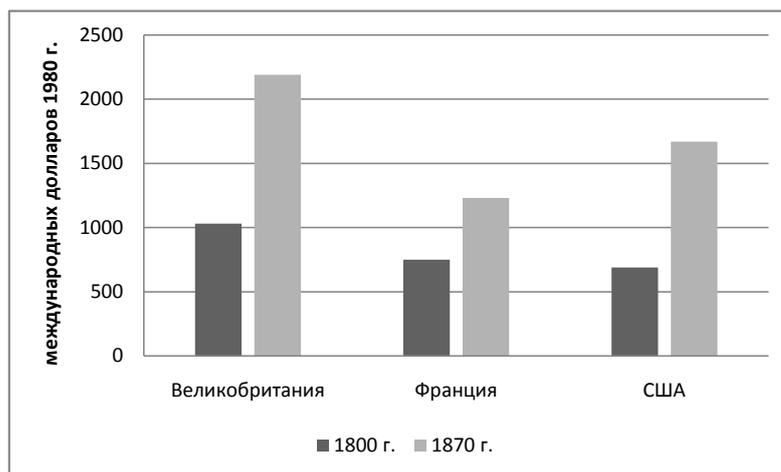


Рис. 1. Динамика уровня ВВП на душу населения, международных долларов 1980 г.

Источник: Мачерет, 2011

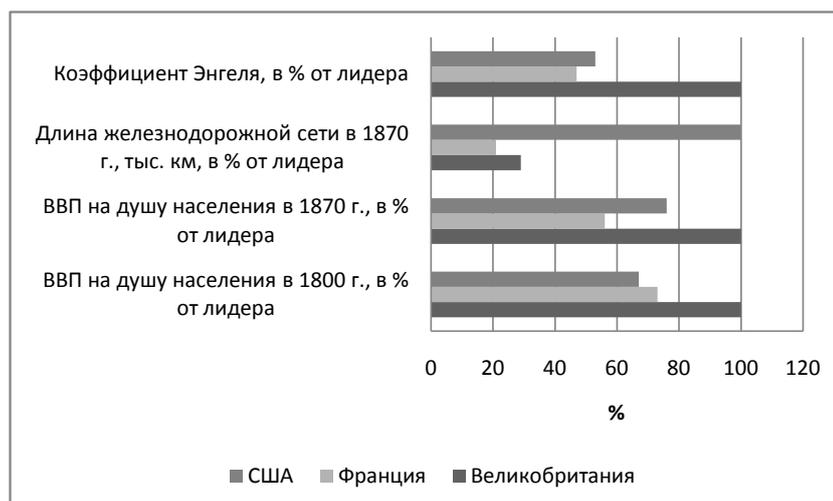


Рис. 2. Сравнение уровня экономического развития и развития железных дорог в США, Франции и Великобритании в XIX в.

Источник: Мачерет, 2011

Однако главное возражение против тезиса о равной эффективности совершенно разных моделей развития состоит в том, что в рассмотренных Добином странах при всех различиях их институтов и моделей экономического развития по сути реализовывались разные варианты рыночной, капиталистической экономики, основанной на инклюзивных институтах. И при всех различиях и специфических чертах этих вариантов нельзя забывать об их сущностном единстве.

В странах, где институты носили экстрактивный характер (Китай, Османская империя и др.), они ограничивали развитие капитализма, поэтому проведение индустриализации и строительство железных дорог отставали там от рассмотренных Добином передовых капиталистических стран (*Столетие железных дорог, 1925, с. 22–25*).

В этой связи представляет интерес специфика создания сети железных дорог в России в контексте институциональных особенностей нашей страны.

Создание сети железных дорог Российской империи: влияние институциональных особенностей

В первой половине XIX в. Российская империя была одной из ведущих европейских держав, но ее институты в корне отличались от существовавших в Западной Европе. Как отмечают Р.М. Нуреев и Ю.В. Латов (2016, с. 28), «хотя Россия географически является европейской страной, но ее модель социально-экономического развития – это типичный для доиндустриального Востока азиатский способ производства («восточный деспотизм»)» Одной из важнейших характеристик западноевропейских институтов, предопределивших быстрое развитие капитализма и инновационно ориентированную индустриализацию, было разделение политической и экономической власти, ослабление государственного авторитаризма и развитие плюралистического общества (*Розенберг и Бирдцелл, 2015, с. 215*). Такой общественный уклад в корне отличался от поместных институтов средневекового феодализма, воспроизводивших древнейшие формы организации общества, в которых сплетались «воедино нити политической, экономической, религиозной и социальной жизни», «подчиняя все власти правителя, символизирующего фигуру отца» (*Розенберг и Бирдцелл, 2015, с. 66*). Но в условиях западноевропейского феодализма столь тесное сплетение всех видов власти заканчивалось на уровне поместья – «сеньории», в целом в обществе было множество центров власти, между которыми существовали договорные

отношения, что позволяет видеть в западноевропейском феодализме «предшественника капитализма не только во времени, но и в логическом плане» (Розенберг и Бирдцелл, 2015, с. 88).

В России же самодержавно-крепостнические институты по сути означали консолидацию различных аспектов власти на всех уровнях общественной жизни – от поместья до губернии² и всего государства в целом. И если губернатор рассматривался как «хозяин губернии», то император назывался «хозяином земли русской».

Это коренное институциональное отличие Российской империи от Западной Европы не просто сдерживало развитие капитализма, но и обуславливало существенную специфику этого развития, что наглядно проявилось в железнодорожном деле. Первая железная дорога, построенная в России в 1837 г. между Санкт-Петербургом и Царским Селом, имела протяженность лишь около 27 км и сама по себе оказать значительное влияние ни на развитие экономики, ни на другие сферы общественной жизни не могла. Но это было знаковое событие, показавшее принципиальную возможность использования этого инновационного вида транспорта в российских условиях (Мачерет, 2013б). Кстати, дорога была построена акционерным обществом, устав которого был утвержден императором Николаем I 21 марта 1836 г. (Головачёв, 2016, с. 113–122). И это было не просто утверждение в рамках неких формальных процедур, а результат конкретного решения, принятого лично императором по данному вопросу. Это характерный пример господства в Российской империи не безличных, а персонализированных отношений, которое в полной мере проявится в ходе создания сети российских железных дорог. А ведь именно персонализированные отношения являются основой институтов «общества закрытого доступа», не позволяя сформировать институты «общества открытого доступа», наиболее благоприятные для устойчивого динамичного экономического развития (Норт, Уоллис и Вайнгаст, 2011).

Если, как было отмечено выше, в Западной Европе и США строительство железных дорог опиралось на складывающиеся инклюзивные институты и способствовало их развитию, то в николаевской России оно рассматривалось как инструмент для укрепления экстрактивных институтов самодержавно-крепостнического строя. Например, для быстрой переброски войск в случае волнений (Шенк, 2016, с. 47–49).

В то же время представители российской правящей элиты опасались, что сооружение железных дорог будет способствовать размыванию господствующей идеологии и общественных устоев. Это наглядно проявилось при обсуждении в правительстве необходимости сооружения второй (и первой действительно значимой) российской железной дороги между Санкт-Петербургом и Москвой. Помимо сомнений в экономической оправданности этого проекта, ключевым аргументом его противников (а они доминировали в правительстве) было возникновение «самой тесной связи средоточия России... с иностранными землями», что повлечет «слишком сильное влияние духа иноземного на коренные наши губернии...» (Сотников, Левин и Алексеев, 2007).

В итоге решение о строительстве дороги было принято благодаря поддержке императора лишь в 1842 г. Строительство велось за казенный счет силами крепостных крестьян и солдат строительных батальонов и продолжалось девять лет. Оно было не только медленным, но и весьма дорогим. «Этот печальный опыт применения правительственной инициативы в деле постройки железных дорог послужил основанием тому убеждению, что система казенной постройки невозможна» (Головачёв, 2016, с. 118).

Поражение Российской империи в Крымской войне наглядно показало как институциональную, так и экономическую (в первую очередь транспортную) отсталость страны и стало катализатором проведения кардинальных общественных реформ и увеличения масштабов и темпов железнодорожного строительства.

² «...Что такое наш наказ губернаторам? Это полное выражение тех патриархальных начал, на основании которых помещики управляли своими именьями. Закон говорит прямо, что губернатор есть хозяин губернии» (Головачёв, 2016, с. 82).

Но для быстрого сооружения железнодорожной сети Россия была «недостаточно капиталистической». Общественный деятель и историк реформ 1860-х гг. и железнодорожного дела в России А.А. Головачёв в качестве препятствий для строительства железных дорог отмечал не только недостаток капиталов и высокий процент на российском рынке, но и «отсутствие умения взяться за дело, недостаток гарантий для предпринимателя, а также недостаток предприимчивости» (Головачёв, 2016, с. 115). Для зарубежных капиталистов российский рынок, несмотря на высокий процент, был непривлекателен вследствие всякого отсутствия в то время даже судебных гарантий для затраченного капитала, и они были готовы вкладывать средства не иначе, как под гарантии правительства (Головачёв, 2016, с. 154, 542).

Таким образом, отсутствие достаточных капиталов и низкое качество институтов препятствовали сооружению железнодорожной инфраструктуры, без которой, в свою очередь, было невозможно модернизировать страну, создать современное капиталистическое хозяйство. Страна оказалась в своеобразной «институционально-инфраструктурной ловушке».

Создание в 1857 г. Главного общества российских железных дорог – по сути частной монополии, наделенной российским правительством преимущественными правами в деле железнодорожного строительства, – обернулось многочисленными злоупотреблениями и крайне неудовлетворительными результатами собственно в развитии железных дорог (Голубев, 2013; Головачёв, 2016, с. 125–133).

После этой неудачи выход был найден в выдаче концессий на строительство железных дорог частным акционерным обществам под государственные гарантии получения процента на вложенный акционерный и облигационный капитал. Система железнодорожных концессий, которая была своеобразной формой государственно-частного партнерства, позволила резко увеличить темпы железнодорожного строительства: с 1868 по 1872 г. было построено почти вдвое больше железнодорожных линий, чем за предшествующие 30 лет (*История железнодорожного транспорта России. Т 1: 1836–1917 гг., 1994*).

Если казенное строительство железной дороги между Санкт-Петербургом и Москвой шло девять лет, то, например, существенно более протяженная Курско-Харьковско-Азовская дорога, сооружавшаяся на основе концессии, была открыта для движения через один год и 10 месяцев со дня утверждения подрядного договора (Головачёв, 2016, с. 314). Довольно быстро строились и многие другие линии. Ведь «быстрая постройка приносила значительные сбережения в процентах на капитал за время сооружения и в расходах на администрацию» (Головачёв, 2016, с. 506).

В результате к началу 1880-х гг. в России была создана сеть железных дорог протяженностью свыше 20 тыс. км и был достигнут уровень транспортной обеспеченности населения страны железными дорогами (более 2 км/10 тыс. чел.), критически важный для формирования нового качества экономического роста и социального развития в последующие десятилетия (Мачерет, 2012). Экономика страны смогла «начать решительный переход от экстенсивных приемов и форм натурального хозяйства к интенсивным методам капиталистического производства в крупных размерах» (Загорский, 1930, с. 67). Можно сказать, что, двигаясь по рельсовым путям, капиталистические отношения шли на смену традиционному, зачастую натуральному, хозяйству. Капиталистические институты постепенно замещали архаичные институты традиционного общества. Это не замедлило сказаться на общих результатах социально-экономического развития страны. Именно в 1880-е гг. в России сформировалась тенденция ускоряющегося роста ВВП на душу населения и индекса развития человеческого потенциала³, поддерживаемая дальнейшим развитием железнодорожной сети и сохранявшаяся в начале XX в. (Мачерет, 2012)

³ Индекс развития человеческого потенциала учитывает следующие показатели: среднедушевой ВВП, уровень образования и среднюю продолжительность жизни.

Хотя найденный выход из «институционально-инфраструктурной ловушки» и привел к позитивным результатам, низкое качество институтов не могло не повлиять на систему железнодорожных концессий.

Институт железнодорожных концессий, сформированный в России, в полной мере был основан на персонализированных, а не безличных отношениях, т.е. поддерживал архаичное «общество закрытого доступа».

Прежде всего сам выбор линий для выдачи концессий не был формализован. Хотя правительством неоднократно утверждался перечень «самонужнейших» линий, которые должны были строиться в приоритетном порядке, эта приоритетность всякий раз нарушалась. Выдавались концессии на линии, которые в утвержденный перечень не входили, а строительство линий, признанных приоритетными, задерживалось. Через некоторое время этот перечень переутверждался, но затем не исполнялся вновь. Таким образом, большая часть линий строилась не исходя из какого-то перспективного видения железнодорожной сети, а «по особым распоряжениям», и именно в этих случаях стоимость строительства была особенно высока (Головачёв, 2016, с. 297). Создавалось впечатление, что «разрешение концессии зависело не от того или другого взгляда правительственных лиц на пользу железной дороги, а только от того обстоятельства, кто берется за ее сооружение» (Головачёв, 2016, с. 346).

В результате некоторые районы страны долгое время оставались без железнодорожного сообщения, а в других появлялись «дублирующие», недостаточно загруженные и мало доходные линии. Таким образом, российская модель развития железных дорог совместила недостатки французской (бюрократический порядок принятия решений) и англо-американской (неупорядоченность постройки, наличие «дублирующих» линий). В данном случае, особенно на первых этапах железнодорожного строительства, наличие «дублирующих» линий было скорее недостатком. При отсутствии железнодорожного сообщения со многими регионами, что сдерживало развитие не только этих регионов, но и всей страны, в условиях недостатка капиталов и высоких процентных ставок оно может быть оценено как необоснованное излишество, а не как инструмент для создания конкуренции или возможностей оперативного перераспределения поездопотоков.

Выбор концессионеров был ключевым аспектом персонализации системы железнодорожных концессий. Он осуществлялся высшими правительственными чиновниками на основе неформализованных или мало формализованных процедур, при которых ключевым был неформализованный критерий «благонадежности» концессионеров. Поэтому нередко поддерживались дорогостоящие варианты строительства линий, а более экономичные – отвергались. С институциональной точки зрения система российских железнодорожных концессий была разновидностью «капитализма для своих», о чем прямо пишет Головачёв: «Войти в этот тесный кружок [железнодорожных предпринимателей. – Авт.] стоит больших усилий и пожертвований, на которые не все способны и которые могут остаться вполне безуспешными без содействия... агентов власти, которые таким образом могут воспользоваться своим положением и извлечь из него свои выгоды» (2016, с. 187).

Основой такой системы была государственная поддержка строительства железных дорог, гарантировавшая заранее оговоренный уровень доходности на вложенный капитал, что, с одной стороны, поощряло повышение заявленной (сметной) стоимости строительства, а с другой – не стимулировало эффективную эксплуатацию линий. «...Акционеры получили абсолютную гарантию, ...что Правительство отвечает за следующие им платежи... при всяком положении дел общества, т.е. освобождает их от всякой необходимости заботиться об улучшении дела и от всякой ответственности... по крайней мере до тех пор, пока дороги не будут приносить чистый доход выше гарантированного» (Головачёв, 2016, с. 523).

При таком порядке «избыток выгод, приносимых некоторыми линиями, обращается в пользу некоторых частных лиц, а убыток от линий бездоходных

падает... на государственный бюджет, или, другими словами, на массу плательщиков податей» (Головачёв, 2016, с. 549). Таким образом, железнодорожные концессии, основанные на государственных гарантиях, были системой «приватизации прибыли и обобществления убытков», порождавшей многочисленные злоупотребления в условиях институализированной в стране коррупции.

Но если в США в качестве реакции на злоупотребления при взаимодействии железнодорожных предпринимателей и властей «прямое участие государства в экономике было строжайше запрещено» (Доббин, 2013, с. 64), то в России реакция последовала обратная. В 1881 г., в период контрреформ, начался процесс выкупа железных дорог государством. Следует особо подчеркнуть, что это ни в коей мере не свидетельствовало о недостатках частной или преимуществах государственной собственности на железные дороги, а было реакцией на те негативные последствия сложившихся в железнодорожном деле институтов, стимулировавших не столько поиск источников предпринимательской прибыли, сколько рентоориентированное поведение.

В дальнейшем строительство железных дорог в Российской империи осуществлялось как частными обществами, так и государством (в разные периоды эти формы сочетались в разной пропорции), структура собственности на эксплуатируемые линии также менялась. Накануне Первой мировой войны общая протяженность сети российских железных дорог составляла около 70 тыс. км, а транспортная обеспеченность превысила 4 км на 10 тыс. жителей, что сопоставимо с сегодняшним уровнем (около 6 км на 10 тыс. жителей). К этому времени «были сооружены главные магистрали страны. В дальнейшем, при советской власти, ...сеть дорог разрасталась, дополнялась, модернизировалась, но ее общая прежняя схема и далее служила основой железнодорожного транспорта» (Могилевкин, 2005, с. 172–173).

Несмотря на сложные институциональные условия, в которых создавалась сеть российских железных дорог, они смогли сыграть очень важную роль в развитии индустриальной экономики и институтов капитализма в России. Так, без наличия обширной сети железных дорог, в том числе без строительства Транссиба, вряд ли были бы возможны те, пусть и недостаточные, но значимые успехи, достигнутые в ходе «модернизации Витте – Столыпина» (Давыдов, 2016) до Первой мировой войны.

Сегодня железные дороги остаются важнейшим видом транспорта в России, и проблема развития и модернизации железнодорожной сети стоит по-прежнему остро. При ее решении необходимо учитывать уроки институциональной экономической истории.

Заключительные замечания

На протяжении всей истории человечества транспорт стимулировал социально-экономическое развитие, а рост хозяйственных и культурных потребностей людей, совершенствование техники и технологий в свою очередь способствовали развитию транспорта.

Такое взаимное влияние развития транспорта и иных сфер человеческой деятельности во многом опосредуется общественными институтами.

Создание инновационных видов транспорта – железнодорожного и паровозного сообщения – стало одним из ключевых элементов промышленной революции начала XIX в., ознаменовавшей наступление эпохи современного экономического роста.

Строительство и эксплуатация железных дорог в разных странах осуществлялись на разных экономико-правовых началах, в зависимости от институциональных особенностей каждой страны. Но даже там, где, как в Великобритании, государство считало железнодорожное дело исключительно частным, оно в конце концов прибегало к некоторым регулирующим мерам для обеспечения безопасности перевозок и прав малоимущих на безопасное пользование железнодорожным транспортом с определенным уровнем комфорта (Доббин, 2013). С другой стороны, там, где роль

государства в экономике была традиционно велика, как во Франции и России, для масштабного строительства и эксплуатации железных дорог понадобилось привлечение частного капитала, использование предпринимательской инициативы.

Таким образом, если в древности и Средневековье создание транспортной инфраструктуры было непосредственно государственной задачей (такого мнения уже в XVIII в. придерживался и Адам Смит), то в эпоху современного экономического роста, когда потребные масштабы сооружения транспортной инфраструктуры кардинально возросли, а требования к экономичности ее строительства и эксплуатации резко повысились, эта задача стала решаться с использованием частного капитала и специфического экономического института – частно-государственного партнерства, реализуемого в различных вариантах.

При этом частное финансирование железнодорожного дела потребовало консолидации усилий многих предпринимателей, что стимулировало развитие корпоративных институтов, акционерного капитала.

Двадцатый век стал эпохой глобализации экономики и, несмотря на многочисленные трудности институтов, в этом важную роль сыграл транспорт. Диффузия институтов, происходившая при посредстве транспортных сообщений и в предшествующие века, обрела не только иной масштаб, но и качественно новый характер.

Развитие транспортно-логистических систем, обеспечивающих доставку товаров на дальние и сверхдальние расстояния в заданные сроки, позволило кардинально повысить уровень международного разделения труда. Продукция стала изготавливаться из произведенных в разных странах, нередко за много тысяч километров, комплектующих, а затем сбываться по всему миру.

Естественно, что такое кооперирование производства потребовало если не унификации, то хотя бы согласования экономико-правовых норм, существующих в разных странах. Да и сама трансграничная транспортная деятельность может осуществляться только в условиях согласованных правовых норм, правил тарифообразования и взаиморасчетов (*Button, 2010*).

В свою очередь, кардинальное повышение транспортной доступности для большинства людей, открывшаяся многим возможность относительно легко совершать зарубежные поездки позволяют людям на личном опыте сравнивать различные институциональные системы и стимулируют распространение более привлекательных институтов.

Развитие транспортной инфраструктуры, сопровождаемое повышением качества институтов, способно дать огромный синергетический эффект, мощный импульс к развитию экономики и общества. В то же время, учитывая долгосрочные эффекты от развития транспортной инфраструктуры, недостаточное качество сегодняшних институтов не снижает важности реализации инфраструктурных проектов, позволяющих создать инфраструктурную основу для формирования синергетических эффектов в стратегической перспективе, в условиях институциональной модернизации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аджемоглу Д. и Робинсон Дж. (2015). Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: АСТ.

Аджемоглу Д. и Робинсон Дж. (2013). Политика или экономика? Ловушки стандартных решений // *Вопросы экономики*, № 12, с. 4–28.

Васильев Л. С. (2005). История Востока: В 2 т. Т. 1. М.: Высшая школа.

Васильев Л. С. (2007). Всеобщая история: В 6 т. Т. 1. Древний Восток и античность. М.: Высшая школа.

Винслав Ю. Б. (2013). Железнодорожный транспорт и рыночные принципы управления // *Отечественные записки*, № 3 (54), с. 8–21.

- Гайдар Е. Т. (2005). Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело.
- Головачёв А. А. (2016). История железнодорожного дела в России. М.: Издательский дом «Дело» РАНХ и ГС.
- Голубев А. А. (2013). Концессионный расцвет российской чугунки // *Отечественные записки*, № 3 (54), с. 271–282.
- Давыдов М. А. (2016). Двадцать лет до Великой войны: российская модернизация Витте-Столыпина. СПб.: Алетейя.
- Доббин Ф. (2013). Формирование промышленной политики: Соединенные Штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики.
- Дююи Ж. (1993). О мере полезности гражданских сооружений // Теория потребительского поведения и спроса. Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. С. 28–66.
- Загорский К. Я. (1930). Экономика транспорта. М.-Л.: Госиздат.
- Измайкова А. В. (2015). Классификация инноваций на железнодорожном транспорте и инвестиционный фактор их реализации // *Вестник ВНИИЖТ*, № 3, с. 35–41.
- История железнодорожного транспорта России. Т.1: 1836–1917 гг. (1994) / Под общей ред. Е. Я. Красковского и М. М. Уздина. СПб.: Иван Фёдоров.
- Камерон Р. (2001). Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней. М.: РОССПЭН.
- Лал Д. (2009). Возвращение «невидимой руки»: Актуальность классического либерализма в XXI веке. М.: Новое издательство.
- Липидус Б. М. и Мачерет Д. А. (2011). Макроэкономический аспект эволюции железнодорожного транспорта // *Вопросы экономики*, № 3, с. 124–137.
- Мачерет Д. А. (2011). Создание сети железных дорог и экономический рост // *Мир транспорта*, № 1, с. 164–169.
- Мачерет Д. А. (2012). Создание сети железных дорог и ускорение развития страны // *Мир транспорта*, № 4, с. 184–192.
- Мачерет Д. А. (2013а). Транспортные затраты: нагрузка на экономику или стимулятор роста? // *Экономика железных дорог*, № 8, с. 24–33.
- Мачерет Д. А. (2013б). Экономические записки об отечественных железных дорогах // *Отечественные записки*, № 3 (54), с. 162–176.
- Мачерет Д. А. (2014). Транспортный фактор в эпоху древних цивилизаций // *Мир транспорта*, № 2, с. 230–241.
- Мачерет Д. А. (2015). Транспорт и институты // *Вектор транспорта*. 2015. № 3, с. 5–8.
- Могилевкин И. М. (2005). Транспорт и коммуникации: прошлое, настоящее, будущее. М.: Наука.
- Мокир Дж. (2014). Рычаг богатства. Технологическая креативность и экономический прогресс. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Мэддисон Э. (2012). Контуры мировой экономики в 1–2030 гг. Очерки по макроэкономической истории. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Норт Д., Уоллис Дж. и Вайнгаст Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Нуреев Р. М. и Латов Ю. В. (2016). Экономическая история России (опыт институционального анализа). М.: КНОРУС.
- Розенберг Н. и Бирдцелл Л. Е. (2015). Как Запад стал богатым: экономическое преобразование индустриального мира. Москва; Челябинск: Социум; ИРИСЭН.
- Ротбард М. (2009). К новой свободе: Либертарианский манифест. М.: Новое издательство.

- Смит А. (2009). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо.
- Сотников Е. А., Левин Д. Ю. и Алексеев Г. А. (2007). История развития системы управления перевозочным процессом на железнодорожном транспорте (отечественный и зарубежный опыт) // Под ред. Е. А. Сотникова. М.: Техинформ.
- Столетие железных дорог (1925). М.: Транспечать.
- Файоль А., Эмерсон Г., Тэйлор Ф. и Форд Г. (1992). Управление – это наука и искусство. М.: Республика.
- Хайек Ф. А. (1992). Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости.
- Хачатуров Т. С. (1959). Экономика транспорта. М.: Изд-во Академии наук СССР.
- Хусаинов Ф. И. (2012). Экономические реформы на железнодорожном транспорте. – М.: Издательский Дом «Наука».
- Хусаинов Ф. И. (2014). Политические институты и железные дороги // *Вектор транспорта*, № 2, с. 82–85.
- Шенк Ф. Б. (2016). Поезд в современность. Мобильность и социальное пространство России в век железных дорог. М.: Новое литературное обозрение.
- Banister, D. and Berechman, J. (2003). *Transport Investment and Economic Development*. Routledge.
- Button, K. (2010). *Transport Economics*. Edward Elgar Publishing.
- Chandler, A. (1977). *The Visible Hand*. Cambridge: Harvard University Press.
- Fishlow, A. (1965). *American Railroads and the Transformation of the Ante-Bellum Economy*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Fogel, R. W. (1964). *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History*. John Hopkins University Press.
- Fogel, R. W. (1979). Notes on the Social Saving Controversy // *Journal of Economic History*, 38 (1), 1–55.
- Kuznets, S. (1966). *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread*. New Haven; London: Yale University Press.
- North, D. C. and Thomas, R. P. (1975). Discussion // *Journal of Economic History*, № 35, March, 18–19.
- North, D. C. (1955). Location theory and regional economic growth // *Journal of Political Economy* 63, № 3, 243–258.
- Toynbee, A. J. (1987). *A Study of History*, Vol. 1: Abridgement of Volumes I–VI. Oxford University Press.
- Toynbee, A. J. (1958). *East To West – A Journey Round the World*. Oxford University Press.

REFERENCES

- Acemoglu, D. and Robinson, J. (2013). Politics or economics? Pitfalls of standard solutions. *Voprosy ekonomiki*, 12, 4–28. (In Russian).
- Acemoglu, D. and Robinson, J. (2015). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Moscow: Publ. House AST. (In Russian).
- Banister, D. and Berechman, J. (2003). *Transport Investment and Economic Development*. Routledge.
- Button, K. (2010). *Transport Economics*. Edward Elgar Publishing.
- Cameron, R. (2001). Brief economic history of the world. From the Paleolithic to our days. Moscow: Publ. House ROSSPEN. (In Russian).
- Chandler, A. (1977). *The Visible Hand*. Cambridge: Harvard University Press.
- Davydov, M. A. (2016). Twenty years before the Great War: the Russian modernization by Witte Stolypin. St. Petersburg: Publ. House Aleteya. (In Russian).
- Dobbin, F. (2013). Formation of industrial policy: United States, Great Britain and France in the period of the development of the railway industry. Moscow: Publ. House of the Higher School of Economics. (In Russian).

Dupuy, J. (1993). About the measure of usefulness of civil constructions. Theory of consumer behavior and demand. Ed. VM Galperin. St. Petersburg: Publ. House Economic School, 28–66. (In Russian).

Fayol, A., Emerson, G., Taylor, F. and Ford, G. (1992). Management is the science and art. Moscow: Publ. House Republic. (In Russian).

Fishlow, A. (1965). American Railroads and the Transformation of the Ante-Bellum Economy. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.

Fogel, R. W. (1964). Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History. John Hopkins University Press.

Fogel, R. W. (1979). Notes on the Social Saving Controversy. *Journal of Economic History*, 38 (1), 1–55.

Gaydar, E. T. (2005). For a long time. Russia in the world: essays of economic history. Moscow: Publ. House Delo. (In Russian).

Golovachev, A. A. (2016). History of railway business in Russia. Moscow: Publ. House Delo RANEPА. (In Russian).

Golubev, A. A. (2013). Concessionary flowering of the Russian railways. *Otechestvennye zapiski*, 3 (54), 271–282. (In Russian).

Hayek, F. A. (1992). Pernicious self-confidence. The mistakes of socialism. Moscow: Publ. House News. (In Russian).

Izmailova, A. V. (2015). Classification of innovations on rail transport and the investment factor for their implementation. *Vestnik VNIIZhT*, 3, 35–41. (In Russian).

Khachaturov, T. S. (1959). Transport economics. Moscow: Publishing House of the USSR Academy of Sciences. (In Russian).

Khusainov, F. I. (2012). Economic reforms in railway transport. Moscow: Publishing House Science. (In Russian).

Khusainov, F. I. (2014). Political Institutions and Railways. *Vektor of Transport*, 2, 82–85. (In Russian).

Kuznets, S. (1966). Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread. New Haven; London: Yale University Press.

Lal, D. (2009). Return of the “invisible hand”: The relevance of classical liberalism in the 21st century. Moscow: Publ. House New publishing house. (In Russian).

Lapidus, B. M. and Macheret, D. A. (2011). Macroeconomic aspect of the evolution of rail transport. *Voprosy ekonomiki*, 3, 124–137. (In Russian).

Macheret, D. A. (2011). The creation of a railway network and economic growth. *The World of Transport*, 1, 164–169. (In Russian).

Macheret, D. A. (2012). The creation of a railway network and accelerating the country development. *The World of Transport*, 4, 184–192. (In Russian).

Macheret, D. A. (2013a). Transportation costs: the burden on the economy or a growth driver? *Railways Economics*, 8, 24–33 (In Russian).

Macheret, D. A. (2013b). Economic notes on domestic railways. *Otechestvennye zapiski*, 3 (54), 162–176. (In Russian).

Macheret, D. A. (2014). Transport factor in the era of ancient civilizations. *The World of Transport*, 2, 230–241. (In Russian).

Macheret, D. A. (2015). Transport and institutes. *Vector of Transport*, 3, 5–8. (In Russian).

Maddison, E. (2012). The outlines of the world economy in 1–2030. Essays on Macroeconomic History. Moscow: Publishing House of Gaidar Institute. (In Russian).

Mogilevkin, I. M. (2005). Transport and communications: past, present, future. Moscow: Publishing House Science. (In Russian).

Mokir, J. (2014). The lever of wealth. Technological creativity and economic progress. Moscow: Publishing House of Gaidar Institute. (In Russian).

North, D. C. and Thomas, R. P. (1975). Discussion. *Journal of Economic History*, 35, March, 18–19.

North, D., Wallis, J. and Weingast, B. (2011). Violence and social patterns. A conceptual frameworks for interpreting the written history of mankind. Moscow: Publishing House of Gaidar Institute. (In Russian).

*North, D. C. (1955). Location theory and regional economic growth. *Journal of Political Economy* 63, 3, 243–258.*

Nureev, R. M. and Latov, Yu. V. (2016). The economic history of Russia (the experience of institutional analysis. Moscow: Publ. House Knorus. (In Russian).

Rosenberg, N. and Birdzell, L. Ye. (2015). How the West became rich: the economic transformation of the industrial world. Moscow; Chelyabinsk: Publ. House Socium; IRISEN. (In Russian).

Rothbard, M. (2009). Towards a new freedom: The Libertarian manifesto. Moscow: Publ. House New publishing house. (In Russian).

Schenck, F. B. (2016). Train to the present. Mobility and social space of Russia in the age of railways. Moscow: Publ. House New literary review. (In Russian).

Smith, A. (2009). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Moscow: Publ. House Eksmo. (In Russian).

Sotnikov, E. A., Levin, D. Yu. and Alekseev, G. A. (2007). History of the development of the traffic control system in railway transport (domestic and foreign experience). Moscow: Publ. House Tehinform. (In Russian).

The centenary of the railways (1925). Moscow: Publ. House Transpechat. (In Russian).

The history of railway transport in Russia. Vol.1: 1836-1917 years. (1994). Under the general ed. E. Ya. Kraskovsky and M. M. Uzdin. St. Petersburg: Publ. House Ivan Fedorov. (In Russian).

Toynbee, A. J. (1958). East To West – A Journey Round the World. Oxford University Press.

Toynbee, A. J. (1987). A Study of History, Vol. 1: Abridgement of Volumes I–VI. Oxford University Press.

Vasilyev, L. S. (2005). History of the East. In 2 vols. Vol. 1. Moscow: Publ. House Higher School. (In Russian).

Vasilyev, L. S. (2007). General history. In 6 vols. Vol. 1. Ancient East and Antiquity. Moscow: Publ. House Higher School. (In Russian).

*Vinslav, Yu. B. (2013). Railway transport and market principles of management. *Otechestvennye zapiski*, 3 (54), 8–21. (In Russian).*

Zagorsky, K. Ya. (1930). Transport economics. Moscow: Publ. House Gosizdat. (In Russian).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОГРАНИЧЕННОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЯН

РОЗМАЙНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ,

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

ИВЛИЕВА АННА АЛЕКСЕЕВНА,

*бакалавр программы «Корпоративные финансы»,
Санкт-Петербургская школа экономики и менеджмента
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»,
e-mail: ivlieva.ann@gmail.com;*

КИМ ПАВЕЛ СЕРГЕЕВИЧ,

*бакалавр программы «Прикладная экономика»,
Санкт-Петербургская школа экономики и менеджмента
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»,
e-mail: pskim@edu.hse.ru;*

ПОДГАЙСКАЯ АНТОНИНА ЭДУАРДОВНА,

*бакалавр программы «Корпоративные финансы»,
Санкт-Петербургская школа экономики и менеджмента
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»,
e-mail: antopod@gmail.com*

В статье выдвигается и проверяется гипотеза о том, что поведение современных россиян не соответствует стандартной неоклассической теории и лучше объясняется на основе синтеза различных ветвей институционализма и посткейнсианства. Авторы статьи пытаются доказать, что современные россияне отличаются ограниченной рациональностью при вложениях в здоровье и финансовые активы, неравномерно тратят свои доходы и не в состоянии прогнозировать их будущие уровни. Проявлением такой ограниченной рациональности нередко оказывается инвестиционная близорукость. Этот феномен состоит в том, что люди исключают будущие переменные из рассмотрения, начиная с некоего порогового момента. Инвестиционная близорукость может привести к негативным инвестициям в капитал здоровья в виде курения и потребления крепких напитков, а также стать причиной нерационального поведения в сфере сбережений. Кроме того, современные россияне склонны к оппортунизму. В частности, на важной контрольной работе подавляющее большинство молодых людей предпочитает списать.

Наконец, потребительский выбор россиян модифицируется под влиянием социального давления, т.е. он не является имманентным. Эти утверждения проверяются исходя из базы данных, собранной на основе социологических опросов, проводившихся два раза, в 2016 и 2017 г. В выборку попали 521 человек, преимущественно молодого возраста. Была осуществлена эконометрическая проверка посредством использования биномиальных и мультиномиальных логит-моделей. Результаты исследования указывают на то, что современным россиянам действительно присуща ограниченная, а не полная рациональность. Один из выводов состоит в том, что студенты, учащиеся на платном отделении, значительно менее рациональны при осуществлении своего выбора в сфере сбережений.

Ключевые слова: ограниченная рациональность; инвестиционная близорукость; оппортунизм; инвестиции в капитал здоровья; сбережения.

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF BOUNDED RATIONALITY OF THE CONTEMPORARY RUSSIANS

IVAN V. ROZMAINSKY,

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

ANNA A. IVLIEVA,

*National Research University Higher School of Economics,
e-mail: ivlieva.ann@gmail.com;*

PAVEL S. KIM,

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

ANTONINA E. PODGAYSKAYA,

*National Research University Higher School of Economics,
e-mail: antopod@gmail.com*

The paper argues that behavior of present-day Russians is inconsistent with standard Neoclassical economics and can be better explained by the synthesis of various branches of Institutionalism and Post Keynesianism. Authors try to show that the present-day Russians are characterized by bounded rationality when they invest in health and financial assets, by fits and starts spend their incomes and cannot predict future levels of these incomes. Sometimes such bounded rationality manifests itself as investor myopia – a phenomenon that describes a situation when people exclude future variables from consideration starting from some threshold point of time. Investor myopia can lead to negative investment in health via smoking and heavy drinking, and also generate non-rational saving behavior. Furthermore, the contemporary Russians behave in the opportunistic manner. In particular, in the course of important examination writing the majority of people prefer to cheat off. Finally, the social pressure modifies the consumptive choice of the present-day Russians; in other words, this choice is not intrinsic. These statements are verified on the base of opinion poll findings by authors in 2016 and 2017. Sample included 521 persons, mainly young people. These data are analyzed by means of econometric – binomial and multinomial logit-models. The results of these studies show that the contemporary Russians are really characterized by bounded rather than perfect

rationality. One of the conclusions is that fee-paying educated students are significantly less rational in their saving choice.

Keywords: *bounded rationality, investor myopia, opportunism, investment in capital health, savings.*

JEL: *B50; B52; B59; E12; Z00.*

1. Введение

Неоклассические представления о рациональности поведения предполагают, что индивид достигает своих целей, расчетливым образом осуществляя выбор, учитывает долгосрочные последствия своих действий, а также имеет четкое представление о своих целях. Однако зачастую выбор, который делает человек, не соотносится с экономическими предпосылками неоклассической теории, а мотивируется другими факторами: желание получить максимум пользы сейчас, не заботясь о будущем, импульсивные решения, недальновидность. Такое поведение может быть особенно актуальным при «неблагоприятной» институциональной среде, когда формальные и неформальные институты в той или иной степени не позволяют людям действовать так, как предписывает неоклассическая теория. Мы предполагаем, что поведение «постсоветских» россиян в сфере потребительского и сберегательного выбора, а также выбора в области капитала здоровья, возможно, не соответствует принципам, заложенным в современной неоклассической теории. Это может быть связано с тем, что неформальные и формальные институты современной России весьма далеки от «стандартов» институциональной среды западных стран, в расчете на которые и формировались неоклассические модели.

Здесь речь идет о неэффективной защите прав собственности и контрактов, слабой и зависимой от исполнительной власти судебной системе, чиновничьем произволе и распространенности взяточничества и вымогательства, чрезмерной ориентации на краткосрочные последствия принимаемых решений в ущерб долгосрочным, развитой склонности к обману и многих других «искажениях» в формальных и неформальных институтах. Выдвигаемая здесь гипотеза состоит в том, что в описанной институциональной среде степень рациональности индивидов может оказаться весьма низкой, а склонность к оппортунистическому поведению весьма высокой. Кроме того, для индивидов может быть характерно пренебрежение долгосрочными последствиями принимаемых решений; крайней формой такого пренебрежения оказывается так называемая *инвестиционная близорукость*.

Структура нашей работы следующая: сначала мы представим теоретическое обоснование того, почему люди могут вести себя нерационально или малорационально. Здесь мы будем опираться на творческий синтез различных ветвей институционализма и посткейнсианства (*Уильямсон, 1996; Rutherford, 1995; Lavoie, 1993*). Затем мы обсудим принципы формирования базы данных, собранных авторами статьи для эмпирического исследования нерациональности, – будут рассмотрены вопросы и ответы 521 респондента, в основном молодого поколения россиян. Завершит работу эконометрическое исследование полученных результатов и общее «подведение итогов».

2. О теоретическом обосновании нерационального поведения и его проявлениях

Специфика предлагаемого в работе подхода состоит в том, что *те характеристики экономического поведения, которые трактуются в неоклассической теории как константы, рассматриваются в качестве меняющихся переменных*, и такая изменчивость требует институционального анализа. Речь здесь идет о тех константах, которые неявно предполагаются таковыми почти всеми представителями не только неоклассического подхода, но и «магистрального направления» экономической науки

в целом [mainstream economics]¹. К таким константам, на наш взгляд, относятся следующие характеристики экономического поведения.

А) *Полная рациональность*. В неоклассической теории предполагается, что агенты в ходе принятия решения рассматривают *все* выгоды и издержки по *каждому* из возможных вариантов выбора. Таким образом, они *полностью* учитывают существующие ограничения и возможности. В результате агенты выбирают оптимальное решение. Вот почему *полная рациональность означает оптимизацию*. На этой предпосылке базируется вся современная экономическая теория, вписывающаяся в рамки «магистрального направления». Здесь «константой» является полнота рациональности, ее наивысшая степень: учитываются все характеристики всех возможных вариантов выбора². Некоторым отступлением от этой предпосылки стала концепция ограниченной рациональности, предложенная, как известно, Г. Саймоном (*Jones, 2002*). Эта концепция разрабатывалась представителями традиционного институционализма и посткейнсианства (*Lavoie, 1993; Rutherford, 1995; Dequech, 2001*), но в рамки «магистрального направления» была внедрена О. Уильямсоном в середине 1970-х гг. (*Williamson, 1975; 1993; Уильямсон, 1996*). Речь идет о том, что счетные и познавательные способности людей ограничены, поэтому они в ходе принятия решения не могут учесть все ограничения и возможности. Однако при «исследовании» ограниченного числа вариантов выбора агенты все равно оптимизируют, с чем не согласны менее ортодоксально настроенные экономисты (*Jones, 2002*)³.

Б) *Простая степень следования личному интересу*. Неоклассики полагают, что каждый агент преследует свой личный интерес (является «эгоистом»), но при этом не нарушает права и интересы других лиц посредством нарушения правовых и моральных норм. Отступлением от этой константы является предложенная О. Уильямсоном (и развиваемая нами) концепция оппортунизма, о чем пойдет речь в соответствующем разделе.

Далее речь пойдет о константах, от которых неоклассики, по нашим данным, никогда не отступали.

В) *Нормальная оценка будущего времени*. В неоклассической теории считается, что каждый агент ценит настоящее время больше, чем будущее, что выражается в положительной норме временных предпочтений. Однако при этом экономические события (потоки денег, товаров, ресурсов, активов) будущего времени все-таки имеют для него ценность. Обе эти предпосылки воплощаются в принципе, согласно которому агент дисконтирует будущие переменные по положительной и постоянной ставке (норме) дисконта.

Г) *Независимость предпочтений от ограничений*. Предпочтения каждого агента формируются им самостоятельно и не зависят от каких-либо ограничений, как финансовых, так и социальных (*Автономов, 1998, с. 126–130, 139–140*). Самый простой пример – модель поведения потребителей, в которой кривые безразличия и линия бюджетного ограничения определяются абсолютно разными факторами.

Именно эти характеристики формируют современную неоклассическую трактовку «экономического человека» – Homo Economicus. Мы полагаем, что ни одна из вышеописанных характеристик не применима для правильной трактовки экономического поведения «постсоветских россиян»⁴. Нам представляется, что дать такое

¹ Ниже иногда в целях упрощения мы будем употреблять термины «неоклассическая теория» («неоклассический подход») и «магистральное направление» как синонимы.

² Детальнее об экономической рациональности см.: (*Автономов, 1998, гл. 1*). В этой и третьей главах указанной книги можно найти почти все перечисляемые нами ниже характеристики экономического поведения с точки зрения неоклассического подхода, за исключением «нормальной оценки будущего времени».

³ Интересная попытка исследовать ограниченную рациональность при помощи концепции выявленных предпочтений и ослаблении «максимизационных предпосылок» представлена в работе: (*Manzini and Mariotti, 2009*).

⁴ Вообще говоря, эти характеристики не применимы и для правильной трактовки фактического поведения реально существующих агентов и в западных странах. В частности, уже высказывалось мнение, что сам по себе механизм естественного отбора может «наказывать» людей за полностью рациональное поведение (*Lo, 2013*). Однако, как мы полагаем, в силу ряда причин, разбираемых ниже, поведение «постсоветских россиян» отличается от неоклассической модели Homo Economicus еще сильнее.

описание можно, отказавшись от этих предпосылок. Такой отказ как раз и означает не что иное, как рассмотрение вышеописанных констант экономического поведения в виде меняющихся переменных.

Низкая степень рациональности и негативные инвестиции в капитал здоровья

Так, люди ведут себя полностью рационально только в неоклассической экономической теории. В неортодоксальных – институциональных и посткейнсианских теориях, как и в реальной жизни, рациональность зачастую оказывается неполной (Lavoie, 1993; Dequech, 2001). Заниженная степень рациональности интерпретируется нами – вслед за Х. Лейбенштайном (Leibenstein, 1976; Dean and Perlman, 1998) – как низкая склонность к «расчетливости», к «просчитыванию» возможных выгод и издержек от принятия решений. «Несклонность к расчетливости» может быть обусловлена либо причинами, затрудняющими подобные расчеты, либо причинами, делающими их ненужными (в первую очередь через разрыв связи между усилиями и результатами). Очевидно, что люди не будут склонны к расчетам при неопределенности будущего, когда высокая степень социально-политической нестабильности или иные связанные с институтами причины обесценивают «просчитанный» выбор. Например, расчеты прибыльности вложений в активы длительного пользования на много лет вперед вряд ли нужны, когда в любой момент может произойти социальная революция или когда права собственности защищены крайне плохо.

Одной из важных сфер проявления низкой степени рациональности можно считать инвестиции в капитал здоровья. Неоклассический Homo Economicus склонен к позитивным инвестициям в свое здоровье; он занимается спортом, старается чрезмерно не уставать на работе, воздерживается от вредных привычек. Напротив, малорациональный человек склонен к осуществлению *негативных инвестиций в капитал здоровья* (курению, потреблению крепких спиртных напитков и т.д.). Такие инвестиции в долгосрочном плане разрушают здоровье и сокращают продолжительность жизни. Частично этот аспект «пересекается» с *инвестиционной близорукостью*.

Инвестиционная близорукость как крайняя форма заниженной оценки будущего

Как правило, люди при осуществлении своего выбора стремятся учесть последствия своих решений не только в самом ближайшем, но и отдаленном будущем. При этом чем ближе период поступления каких-либо благ, тем лучше для них. Данный аспект отражает положительную норму временных предпочтений, воплощающуюся в «субъективной норме дисконта», а также факт экономического роста, заключающийся в положительной норме прибыли и (опять-таки положительной) ставке процента. Так, более отдаленные во времени потоки денег или товаров дисконтируются с учетом «нарастания» одной и той же нормы дисконта (ставки процента). Именно из этой предпосылки нормальной оценки будущего времени исходит подавляющее большинство экономических моделей, не только относящихся к «магистральному направлению».

Однако в ситуации повышенной степени неопределенности, например, вследствие очень неэффективной институциональной защиты прав собственности и контрактов, оценка будущего времени будет искажаться. Доходы сильно отдаленных будущих периодов окажутся для людей еще менее предпочтительными, чем в «обычной ситуации». Тогда люди будут дисконтировать такие доходы по завышенной норме дисконта, что означает *краткосрочную временную ориентацию* [short-termism] (Dickerson et al., 1995). Иными словами, каждый последующий период времени будет дисконтироваться по более высокой норме дисконта, чем предыдущий. Похожий феномен – *гиперболическое дисконтирование*, при котором ставка дисконтирования изменяется гиперболически. В результате человек, предпочитающий, скажем, получить 100 долларов через шесть лет, а не 90 долларов через пять лет, в то же время может предпочесть получить 90 долларов сейчас, а не 100 через год (Rubinstein, 2003; Prelec, 2004; Shoji and Kanehiro, 2012).

Еще большая степень неопределенности может сильнее исказить, т.е. *занизить* оценку будущего времени, приведя к *инвестиционной близорукости* [*investor myopia*]. *Инвестиционная близорукость* – это исключение из рассмотрения материальных и денежных потоков за определенные будущие периоды, которые должны наступить позже определенного порогового момента времени (Juniper, 2000; Bellais, 2004). Описываемый феномен вполне естественен в «ненормальных» ситуациях типа отсутствия защиты форвардных контрактов, противоречивости законодательной базы экономики или высокой социально-политической нестабильности.

Последствия инвестиционной близорукости очевидны: *люди, подверженные этой «болезни», отказываются от инвестиций с длительным сроком окупаемости* (Bellais, 2004). Не происходит накопления многих важных видов физического и человеческого капитала, а также капитала здоровья. Люди хранят свои сбережения в виде наличности, а не высокодоходных финансовых активов, неравномерно расходуют свои текущие доходы и не в состоянии хотя бы приблизительно спрогнозировать свои будущие доходы.

Оппортунизм

Следующий аспект, который заслуживает обсуждения, – оппортунизм. Как известно, этот термин был определен одним из ведущих неоинституционалистов О. Уильямсоном как «преследование личного интереса с использованием коварства» (Уильямсон, 1996, с. 97). Такая трактовка противопоставляет оппортунизм «простому следованию личному интересу», при котором данный субъект преследует свой личный интерес, не ущемляя права остальных субъектов.

Здесь важен тот факт, что *степень следования личному интересу, равно как и степень рациональности, может быть меняющейся величиной*. Сама степень оппортунизма может меняться, но вот под влиянием каких факторов?⁵ Мы полагаем, что степень оппортунизма определяется институциональными факторами, причем прежде всего связанными с поведением государства: насколько оно выполняет свою основную институциональную функцию защиты контрактов. Если государство эффективно защищает контракты, наказывая их нарушителей, то степень оппортунизма будет низкой. У агентов не будет ни стимулов, ни возможностей «чрезмерно сильно преследовать свой личный интерес».

Зависимость предпочтений от ограничений

Наконец, в неоклассической теории предполагается, что *предпочтения формируются независимо от существующих ограничений, как финансовых (бюджетных), так и «социально-классовых»*. «Неоклассический агент» не страдает «синдромом зеленого винограда». Он не урезает своих потребностей только потому, что мало зарабатывает, или потому, что общество (класс) внушило ему, что эти потребности являются «неадекватными». Хотя «феномен сокращения потребностей в связи с сокращением возможностей их удовлетворения описал целый ряд исследователей» (Автономов, 1998, с. 127). Подчеркнем, что в число ограничений мы включаем не только цены и доход, но и те стереотипы и нормы (в отношении потребления, сбережений, предложения труда и т.д.), которые навязываются отдельному индивиду обществом или классом, к которому он принадлежит. «Репрезентативный агент» неоклассической теории имеет устойчивые предпочтения, не зависящие от таких ограничений.

Следует также отметить, что *независимость предпочтений от (финансовых и социально-классовых) ограничений – нечто более широкое, чем отсутствие «внешних воздействий на полезность»*, описанных в знаменитой статье Х. Лейбенстайна

⁵ Современные ученые, исследующие оппортунизм, интересуются в основном тем, как должны быть «устроены» организации, чтобы противодействовать оппортунистическому поведению их участников (Vafai, 2010), но они не говорят о том, какие институциональные и культурные причины могут провоцировать склонность к оппортунизму этих участников. Эта статья должна восполнить указанный пробел.

(Leibenstein, 1950). Мы имеем в виду эффекты присоединения к большинству, сноба и Веблена. Дело в том, что подобные внешние воздействия на полезность (терминология Х. Лейбенштейна) относятся к так называемому «нефункциональному спросу». Под этим термином экономисты вслед за Х. Лейбенштейном понимают тот спрос, который не обусловлен непосредственно качеством данного товара. При наличии внешних воздействий на полезность агент покупает товар потому, что его покупают (или не покупают) другие агенты, или потому, что данный товар имеет более высокую цену в сравнении с другими товарами.

Существование таких внешних воздействий, конечно, создает затруднения при переходе от индивидуальных к рыночным кривым спроса, но отнюдь не является основным фактором зависимости предпочтений от ограничений. Такая зависимость означает, что агент начинает под влиянием ограничений по-другому воспринимать качества товара, и тогда меняется уже его «функциональный спрос», т.е. спрос, обусловленный этими качествами.

Предварительные выводы и основная гипотеза

Наша гипотеза состоит в том, что для современных россиян могут быть характерны такие особенности поведения, как низкая степень рациональности, близорукость при выборе активов длительного пользования, склонность к оппортунистическому поведению (например, к списыванию на экзаменах или отказу от возвращения случайно образовавшейся лишней сдачи в маршрутном такси или магазине) и сильная зависимость предпочтений от социальных ограничений. Как уже было сказано, проверять эту гипотезу мы будем на поведении 521 россиянина, преимущественно молодого поколения, посредством использования базы данных, которую сформировали из двух волн опросов авторы статьи. Кроме того, мы проверим, является ли нерациональное поведение в одной из сфер жизни «гарантом нерациональности» в другой: например, будут ли те, кто мало заботится о своем здоровье, неэффективно распоряжаться своими сбережениями.

3. Первичное описание принципов формирования базы данных и результатов

Для эмпирического обоснования вышеприведенных теоретических рассуждений мы создали принципиально новую базу данных⁶. Эту базу сформировал опрос, целью которого было собрать и проанализировать с точки зрения рациональности данные о поведении современных россиян, преимущественно молодых. *В опросе 2016 г. приняли участие 176 человек, в 2017 г. число респондентов составило 345.*

Среди опрошенных в 2016 г. 76% женщин, 24% мужчин; в 2017 г. соотношение женщин и мужчин 70 и 30%, соответственно. В 2016 г. 242 респондента учились на втором курсе, 114 – на первом, 60 – не студенты или учатся в магистратуре, 96 – на третьем и 11 – на четвертом курсе. В 2017 г. среди опрошенных было 56 студентов первого курса, 145 – второго, 91 – третьего, 9 – четвертого и два студента магистратуры, 42 респондента не являются студентами в настоящий момент.

В 2017 г. был добавлен вопрос о специальности, чтобы протестировать гипотезу о том, что студенты, получающие экономическое образование, более осведомленные в вопросах рационального с точки зрения экономики поведения, должны вести себя более рационально. Доля респондентов с экономическим образованием составляет 46%.

⁶ Дело в том, что по существующим базам данных, в том числе RLMS, невозможно выявить мотивацию респондентов поступать именно таким образом из-за отсутствия вопросов о причинах поведения респондентов. Например, в вопросах об отношении к курению, в вопросах относительно осуществления сбережений и долгов и др. В то же время не хватает «ситуационных» вопросов, позволяющих судить об оппортунизме респондентов, а также недостаточно вопросов, направленных на выявление инвестиционной близорукости во вложениях в финансовые активы и осуществлении прочих инвестиций. В связи с этим по существующим базам данных невозможно трактовать рациональность поведения респондентов.

Инвестиции в капитал здоровья

В отношении капитала здоровья на первый взгляд можно сделать вывод об относительно рациональном поведении респондентов: в 2016 г. лишь 24% отметили, что курят, при этом 16% респондентов бросили курить. Большинство из них отказались от вредной привычки для заботы о здоровье (66%), а 3% считают, что курение требовало больших денежных трат. К 2017 г. увеличилось число респондентов, отказавшихся от вредной привычки, – 17%. Также произошло увеличение доли тех, кто отказался от курения по причине заботы о здоровье – 85%. В 2017 г. был добавлен вопрос для оценки мотивации респондентов, которые никогда не курили. Наиболее популярной причиной является забота о здоровье (77%), 10% отмечают, что употребление табачной продукции приводит к лишним тратам.

Если анализ доли курящих позволяет сделать вывод о том, что респонденты инвестируют в свой капитал здоровья, то в отношении посещения врачей значительная часть респондентов не ведет себя рационально. Так, 58% обращаются к врачу, только если их что-то беспокоит. С точки зрения вклада в свой капитал здоровья рациональным поведением в этой ситуации является прохождение плановых обследований.

В отношении спорта также наблюдается скорее нерациональное поведение: 51% опрошенных уделяют спорту один день в неделю или не занимаются спортом на постоянной основе, в то время как 40% занимаются 2-3 раза в неделю и чаще.

Вложения в финансовые и прочие активы, прогнозирование будущих доходов и независимость предпочтений

В анкете 2016 г. респондентам был предложен выбор между размещением накопленных денег на банковском депозите, инвестированием в предприятие, хранением дома и передачей сбережений родителям для сохранения.

Было выявлено, что большая часть (77%) хранит накопленные деньги дома, что является признаком нерационального использования накоплений, так как при хранении сбережений дома существует риск кражи сбережений, часть накоплений «съедается инфляцией», а также происходит потеря потенциального дохода. Более рационально поступают 19% респондентов, размещая деньги на банковском депозите.

В 2017 г. инвестициями своих сбережений озаботилась меньшая часть респондентов – всего 18% предпочли банковские вклады хранению наличности «при себе».

Кроме того, в анкете был задан вопрос по поводу непреднамеренной траты средств: «Представьте ситуацию: Вы с компанией друзей зашли в кафе. Меню Вам не по карману. Вы можете поесть, но тогда Вам придется заметно экономить до следующего перевода от родителей (зарплаты, стипендии). Тем не менее Вы голодны, а друзья уже выбирают блюда. Как Вы поступите?»

В 2016 г. 45% склоняются к однозначно нерациональному поведению – обедают вместе со всеми, в то время как в 2017-м эта цифра снижается до 12%. К рациональному поведению были отнесены варианты: не есть вместе со всеми, если это не по средствам, и выбрать что-то недорогое. В 2016 г. оказались не готовы к трате лишних средств 32%, в 2017-м эта цифра снизилась до 12%. В то же время в 2017 г. значительно возросло количество тех, кто готов выбрать что-то недорогое (до 72%). Следовательно, общее количество рациональных индивидов в данном вопросе возросло с 52 до 88%.

Далее в анкете индивидам был задан вопрос относительно рациональности использования ежемесячных доходов. Более половины респондентов расходуют средства равномерно, что является рациональным поведением. В 2016 г. их доля была выше – 76,3%. В то же время доля респондентов, склонных тратить все деньги в первый же день, осталась примерно на том же уровне: 12,2% в 2016 г. и 13,6% в 2017-м.

Следующий вопрос был посвящен определению своих вероятных будущих доходов. Можно отметить, что у большинства опрошенных (76,8%) не возникает трудностей при

определении своей вероятной будущей заработной платы. Тем не менее в 2017 г. часть опрошенных, затрудняющихся ответить на поставленный вопрос, повысилась с 12,2 до 22,8%, что характеризует нерациональное поведение.

Кроме того, респондентам было предложено выбрать между покупкой своего собственного жилья и арендой квартиры при условии того, что они будут получать заработную плату, выбранную в предыдущем вопросе. Доля тех, кто решился бы на покупку квартиры, значительно снизилась в сравнении предыдущим годом: с 84,6 до 54,6%. На основании ответов на этот вопрос можно сказать, что существует тенденция к падению уверенности в завтрашнем дне среди современных россиян.

Оппортунизм

Темы оппортунизма напрямую касаются четыре вопроса: два ставят кандидатов в ситуации, связанные с плагиатом, и два – в ситуации, касающиеся возврата заемных средств, предлагается выбрать, как индивид поступит в той или иной ситуации.

Первый вопрос: о безнаказанном списывании на важной контрольной работе – в 2016 г. 92% выявили свою склонность к оппортунизму и перефразированию чужого реферата, в 2017-м доля склонных к оппортунизму незначительно понизилась – до 90%.

Второй вопрос касался плагиата в рефератах. Предлагался выбор между использованием чужой аналогичной работы и самостоятельным написанием. В 2016 г. доля склонных к оппортунизму респондентов составляла 68%, в 2017-м снизилась на 4%, но в целом соотношение списывающих и не списывающих осталось на прежнем уровне. Таким образом, можно признать респондентов склонными к оппортунизму в рамках написания учебных работ, поскольку это отражают оба вопроса.

Следующие два вопроса касались возврата денег, в случае первого вопроса – лишней сдачи водителю маршрутного такси, в случае второго – знакомому, который не помнит, что вы ему должны. При ответе на первый вопрос респонденты оказываются скорее не склонными к оппортунизму – в 2016 г. лишь 36% оставят лишнюю сдачу себе, в 2017-м – 38%. При ответе на второй вопрос индивиды оказываются значительно менее склонными к оппортунизму, возможно, влияет фактор знакомства, в 2016-м лишь 14% оставят долг себе, в то время как в 2017-м количество респондентов снижается до 10%.

Представляется важным отметить, что ярко выраженной склонности к оппортунизму во всех ситуациях не прослеживается. Более того, в рамках университетской жизни и за стенами университета результаты противоположны; хотя в учебной деятельности индивиды склонны к оппортунизму, в жизни большая их часть оказывается не готовой обманывать.

4. Эконометрический анализ полученных результатов

Методология

Для анализа результатов нами были выбраны биномиальные логит-модели и мультиномиальные логит-модели. Биномиальные модели представляют собой предсказание вероятности попадания в одну из двух групп (в нашем случае – вероятность индивида вести себя рационально) и имеют вид:

$$\Pr[y_i = 1] = \frac{\exp(\alpha + \beta_1 x_i + \beta_2 z_i)}{1 + \exp(\alpha + \beta_1 x_i + \beta_2 z_i)}$$

где $\Pr[y_i = 1]$ – вероятность того, что индивид рационален в определенной сфере (капитал здоровья, оппортунизм, распоряжение денежными средствами),

x_i – вектор характеристик индивида (курс, пол, факультет, ожидаемый доход, основа обучения – платная или бюджетная),

z_i – вектор рациональности индивида в других сферах,

$\beta_{1, 2}, \alpha$ – соответствующие оцененные коэффициенты.

Биномиальные модели были применены для оценки рациональности в определенных сферах для опроса 2016 г., так как количество респондентов за этот год мало, и деление внутри каждой сферы более чем на две группы (нахождение, например, всех пересечений в одной сфере (списал, не вернул деньги в маршрутном такси; списал, вернул деньги в маршрутном такси и т.д.) или даже наличие трех групп, добавляя частичную рациональность (что является спорным моментом, ибо неясно, что более рационально – списать тест, не списать реферат и отдать деньги в маршрутном такси или же не списать тест, списать реферат и отдать деньги в маршрутном такси)) приводит к тому, что в одной из этих групп слишком мало наблюдений и недостаточно вариации для правильной оценки коэффициентов, что, в свою очередь, приводит к сильному смещению, а также для общей рациональности за оба года (в этом случае z_i представляет собой вектор из нулей). Важно отметить, что нельзя проводить оценку по двум годам сразу, так как в ходе опроса респондентам не присваивался уникальный идентификационный номер (опрос был полностью анонимным), поэтому нельзя оценивать регрессии для двух годов суммарно.

Общая рациональность изначально имела три категории за оба года: рационален, частично рационален и нерационален, но за 2016 г. полностью нерациональных людей не было вообще, а за 2017 г. таких было всего 5, поэтому при построении модели общей рациональности за 2016 и 2017 г. отдельно использовались группы «рационален» и «частично рационален». Категория «рационален» включала в себя индивидов, которые были рациональны во всех сферах, «частично рационален» – различные комбинации, кроме полной рациональности.

Для 2016 г. рациональными индивидами в сфере капитала здоровья считались некурящие (так как в 2016 г. не было вопросов относительно занятий спортом и посещений больницы); в сфере оппортунизма – (1) списавшие оба раза и удержавшие деньги, (2) списавшие оба раза и вернувшие деньги (ситуация с маршрутным такси), (3) списавшие либо тест, либо реферат и удержавшие деньги, т.е. индивиды, ведущие себя по большей мере рационально; в сфере распоряжения инвестициями – (1) не транжиры в обоих смыслах (как в плане дорогих кафе, так и месячных трат), инвестирующие свои сбережения, (2) не транжиры в обоих смыслах, но не инвестирующие свои сбережения, (3) транжиры в одной из сфер, но инвестирующие свои сбережения.

Для оценки рациональности в рассматриваемых трех сферах за 2017 г. нами были применены мультиномиальные логит-модели, которые предсказывают вероятность попадания в одну из более чем двух групп и имеют следующий вид:

$$\Pr[y_i = j] = \frac{\exp(\alpha + \beta_{1j}x_i + \beta_{2j}z_i)}{\sum_{k=1}^m \exp(\alpha + \beta_{1k}x_i + \beta_{2k}z_i)}$$

где $\Pr[y_i = j]$ – вероятность того, что индивид i принадлежит группе j в одной из сфер, x_i – вектор характеристик индивида (курс, пол, факультет, ожидаемый доход, основа обучения – платная или бюджетная),

z_i – вектор принадлежности индивида к определенной группе в других сферах,

$\beta_{1j}, \beta_{2j}, \alpha$ – соответствующие оцененные коэффициенты.

Так как в опросе за 2017 г. приняли участие более чем в два раза больше респондентов, построение мультиномиальных логит-моделей с предварительным разбиением на группы внутри каждой сферы (не только рационален/не рационален) стало возможным. Для капитала здоровья были выбраны следующие группы (все возможные пересечения отношения к курению и спорту) – (1) курит и не занимается спортом, (2) не курит и не занимается спортом, (3) курит и занимается спортом, (4) не курит и занимается спортом; для оппортунизма – (1) списал оба раза и вернул деньги (ситуация с маршрутным такси), (2) списал оба раза и не вернул деньги, (3) не списывал и вернул деньги, (4)

частично списал и вернул деньги, (5) частично списал и не вернул деньги (пересечение «не списывал и оставил деньги» было удалено, так как в этой категории оказалось 0 респондентов); для отношения к сбережениям – (1) транжира хотя бы в одном из аспектов (в случае дорогого ресторана или в случае месячных трат) и инвестирует сбережения, (2) транжира хотя бы в одном из аспектов и не инвестирует сбережения, (3) не транжира и инвестирует сбережения, (4) не транжира и не инвестирует сбережения (такие группы для отношения к сбережениям были выбраны в связи с тем, что в группах «транжира в обоих аспектах и инвестирует» и «транжира в обоих аспектах и не инвестирует» было очень мало респондентов, поэтому категории с частичными тратам (либо ресторан, либо месячные траты) были объединены с вышеупомянутыми категориями.

Из регрессионных логит-моделей нас интересуют не коэффициенты напрямую, а предельные эффекты – насколько изменяется вероятность принадлежности к определенной группе, при изменении регрессора на единицу. Предельные эффекты для биномиальной логит-модели выглядят следующим образом:

$$\frac{\partial Pr_i}{\partial x_i} = \frac{e^{x\beta}}{(1 + e^{x\beta})^2} \beta_i,$$

для мультиномиальной логит-модели:

$$\frac{\partial Pr_{ij}}{\partial x_i} = Pr_{ij} (\beta_j - \underline{\beta}).$$

В следующем подразделе будут представлены таблицы с предельными эффектами для всех построенных нами моделей.

Результаты моделей

Для начала обсудим результаты для первого ряда биномиальных моделей – моделей для 2016 г., предельные эффекты этих моделей представлены в табл. 1 (эффекты со слишком высокой незначимостью, p-value > 0,5, не представлены).

Таблица 1

Предельные эффекты биномиальных логит-моделей за 2016 г.

	Вложения в капитал здоровья	Оппортунизм	Рациональность в финансовых вложениях	Общая рациональность
Мужской пол	-0,1022	0,0101	0,1293	0,0179
Первый курс	-0,0513	0,0008	0,0354	0,0439
Третий курс	0,0031	—	0,2670	0,4858**
Магистр	-0,3645.	-0,4365*	0,1916	—
Не учащийся	0,0149	0,0093	-0,1631	0,0232
Студент на платной основе	0,0345	0,0671	-0,1997*	-0,0726
Не курит	—	-0,1621**	0,1877.	—
Рациональность при осуществлении сбережений	0,1296.	-0,0372	—	—
Оппортунизм	-0,1691**	—	-0,0629	—
Ожидаемый доход 20–40 тыс. руб.	0,0045	-0,0798	0,0401	-0,1046
Ожидаемый доход 60–120 тыс. руб.	0,0281	-0,0239	-0,0460	-0,0413
Затрудняется ответить о будущем доходе	0,0740	-0,1984	0,0907	-0,0626

Во-первых, так как сделать вывод о направлении каузальной связи между различными сферами рациональности сложно, уравнения для различных сфер рациональности оцениваются в системе одновременно. Во-вторых, так как все наши регрессоры – бинарные переменные, то интерпретировать коэффициенты следует как, например, «если респондент обучается на первом курсе, то вероятность того, что он рационален в сфере капитала, уменьшается (увеличивается) на столько-то». В таблицах: точка – значимость эффекта на 10-процентном уровне, * – значимость эффекта на 5-процентном, ** – значимость эффекта на однопроцентном уровне, *** – значимость эффекта практически на любом уровне. Из табл. 1 видно, что мало коэффициентов статистически значимых. Но, как правило, разные виды рациональности значимо влияют друг на друга, причем по-разному. Также значимо влияние курса, на котором обучается респондент. Магистры менее склонны к рациональному поведению в сфере оппортунизма и капитала здоровья (склонны курить, но не списывать). Смотря на эффекты для модели рационального отношения к сбережениям, видим, что студенты, обучающиеся на платной основе, статистически значимо более склонны к нерациональному поведению в этой сфере. Возможное объяснение этому – значительная часть опрошенных студентов, обучающихся на платной основе, были «при деньгах», поэтому могут себе позволить быть небережливыми. Если студент обучается на третьем курсе, то он более склонен к рациональному поведению в рассматриваемых трех сферах одновременно. Влияние остальных регрессоров не является статистически значимым (пол, остальные курсы, ожидаемый доход).

Далее рассмотрим результаты 2017 г., сначала относительно капитала здоровья. В данной модели, как было сказано раньше, четыре возможных категории, в табл. 2 представлены предельные эффекты.

Таблица 2

**Предельные эффекты мультиномиальной логит-модели
для вложений в капитал здоровья за 2017 г.**

	Не курит + Занимается спортом	Не курит + Не занимается спортом	Курит + Не занимается спортом	Курит + Занимается спортом
Мужской пол	-0,0383	-0,0339	0,0301	0,0420
Первый курс	0,0267	0,0197	0,0877	-0,1341*
Третий курс	-0,0258	0,0499	0,0164	-0,0404
Не учащийся	-0,0865	0,0193	0,1469**	-0,0798
Студент на платной основе	-0,0403	-0,0903	0,0573	0,0733*
Списал тест и эссе + не отдал лишнюю сдачу	-0,0932	0,0169	0,0465	0,0298
Списал тест или эссе + не отдал лишнюю сдачу	0,1445*	-0,2063.	-0,0068	0,0685
Не тратит + инвестирует	0,0431	-0,0263	-0,0638	0,0470
Ожидаемый доход 20–40 тыс. руб.	-0,0978	0,0892	0,0656.	-0,0570
Затрудняется ответить о будущем доходе	-0,1131.	0,1439*	0,0318	-0,0625
ОП Экономика	0,1336*	-0,1198*	0,0267	-0,0404

В этой модели можно отметить, что влияние принадлежности к определенной группе в другой сфере уже не универсально значимо. Курс обучения незначимо влияет на вероятность того, что респондент не курит и занимается спортом, как пол и основа обучения. Значимое влияние на принадлежность к этой группе оказывают обучение на ОП Экономика (если да, то более вероятно, что спортивный и некурящий);

неопределенность относительно своего дохода в будущем (если не определен, то менее вероятно принадлежность к этой группе); а также «списал тест или эссе и не отдал сдачу» (если так, то более вероятно принадлежность к этой группе). Далее – «Не курит и неспортивный». Значимые эффекты – как и в предыдущем случае, но противоположны по знаку. Обучение на Экономике – меньшая вероятность быть некурящим и неспортивным, неопределенность относительно будущего дохода – большая вероятность принадлежности к этой группе, что-то списал и не вернул сдачу – меньшая вероятность принадлежности к группе некурящих и неспортивных. «Курит и неспортивный» – другие сферы рациональности не оказывают значимого влияния на вероятность принадлежности к этой группе. Из значимых влияний: если респондент в данный момент не учится, то более вероятно, что он курит и не занимается спортом, а также если планируемый доход в будущем – 20–40 тыс. руб., то более вероятно принадлежность к этой группе. Наконец, «Курит и спортивный». Значимыми в этом случае становятся обучение на первом курсе (если так, то менее вероятно, что респондент курит и занимается спортом) и обучение на платной основе (если так, то более вероятно, что курит и спортивный), чего не было в случае предыдущих групп. Если верить в то, что объяснение для значимости эффекта платного обучения для 2016 г. верно, то здесь можно применить схожую логику, а именно – курение и занятия спортом, в принципе, затратны, а студенты, обучающиеся на платной основе, (возможно) обладают большим доходом.

Переходим к оппортунизму. В этой сфере выделены пять групп, описание эффектов также проведем для каждой группы отдельно (предельные эффекты можно найти в табл. 3).

Таблица 3

Предельные эффекты мультиномиальной логит-модели для оппортунизма за 2017 г.

	Списал + Вернул	Списал + Оставил	Не списал + Вернул	Частично списал + Оставил	Частично списал + Вернул
Мужской пол	0,0371	0,0361	-0,0015	0,0232	-0,0948
Первый курс	0,0364	-0,0639	-0,0529	0,0339	0,0465
Третий курс	0,0156	0,0164	-0,0342	-0,0220	0,0242
Не учащийся	-0,0437	-0,0363	0,0671*	0,0132	-0,0003
Студент на платной основе	0,0514	0,1094	-0,0426	-0,0099	-0,1084.
Не курит + Не занимается спортом	0,0436	0,0374	-0,0077	-0,0910.	0,0177
Поел в кафе и небережливый + хранит средства	0,2331*	-0,0574*	-0,0416.	-0,0399.	-0,0941*
Поел в кафе и небережливый + инвестирует	-0,0971	0,1116	0,0703.	-0,0339	-0,0509
Ожидаемый доход 20–40 тыс. руб.	-0,0967	-0,0675	0,0116	-0,0002	0,1529*
Ожидаемый доход 60– 120 тыс. руб.	-0,0676	-0,0393	0,0035	0,0001	0,1032
Затрудняется ответить о будущем доходе	0,0678	-0,1282	0,0003	-0,0990*	0,1592
ОП Экономика	0,0027	-0,0960	-0,0127	0,0217	0,0843

Для первых двух групп («Списал и вернул деньги» и «Списал и оставил деньги») значимый эффект лишь один, а именно: является ли респондент не инвестирующим транжирой. Если да, то более вероятно, что он спишет в обоих случаях, но вернет деньги,

и при этом менее вероятно, что он спишет и отдаст деньги. «Не списал, вернул деньги». В этом случае значимое и положительное влияние оказывает факт того, что респондент в данный момент не обучается, а также является инвестирующим транжирой. Является ли респондент транжирой, но при этом не инвестирующим, отрицательно сказывается на вероятности респондента не списывать и вернуть сдачу. В случае «Списал одно из двух и не вернул сдачу» значимой становится сфера капитала здоровья: если респондент не курит и неспортивный, то менее вероятно, что он частично спишет и не вернет сдачу. Также значимые и отрицательные эффекты оказывают, как в предыдущем случае, пребывание респондента в группе не инвестирующих транжир, а также, чего не было ранее, неопределенность относительно будущего дохода. Последняя группа в случае оппортунизма «Списал одно из двух и вернул сдачу». Здесь значимой становится форма обучения, а именно: если студент учится на платной основе, то менее вероятно его попадание в эту группу. Как и в предыдущих двух группах, негативно и статистически значимо влияет на вероятность принадлежности к группе факт того, что респондент является не инвестирующим транжирой. И последний значимый эффект – ожидает ли респондент, что его будущий доход будет 20–40 тыс. руб., направление эффекта – положительное.

Последняя сфера рациональности – рациональность при осуществлении сбережений. Здесь присутствуют четыре группы, как и в предыдущих случаях, опишем каждую группу отдельно (предельные эффекты представлены в табл. 4).

Таблица 4

Предельные эффекты мультиномиальной логит-модели для рациональности при осуществлении сбережений за 2017 г.

	Бережливый + Хранит	Бережливый + Инвестирует	Небережливый + Инвестирует	Небережливый + Хранит
Мужской пол	0,0225	0,0336	0,0116	-0,0677
Первый курс	0,0785	-0,0661	-0,0176	0,0052
Не учащийся	-0,0587	0,0961.	-0,0385	0,0011
Студент на платной основе	0,2230*	-0,1074*	-0,0301.	-0,0856*
Курит + Не занимается спортом	0,0297	-0,0791	0,0202	0,0291
Списал тест и эссе + не отдал лишнюю сдачу	0,0791.	0,0204	0,0202	-0,1197*
Не списал + вернул лишнюю сдачу	0,0992*	0,0490	0,0565*	-0,2047
Списал тест или эссе + не отдал лишнюю сдачу	0,1416.	0,0156	-0,0033	-0,1539.
Списал тест или эссе + вернул лишнюю сдачу	0,1402*	0,0137	0,0022	-0,1561*
Ожидаемый доход 60–120 тыс. руб.	-0,1176	-0,0161	0,0331*	0,1006.
Затрудняется ответить о будущем доходе	0,0202	-0,0522	-0,0110	0,0430
ОП Экономика	-0,0889	0,0563	0,0052	0,0274

Что интересно, для всех четырех групп значимой является основа обучения, как и для 2016 г. Обучение на платной основе положительно и значимо влияет на принадлежность к группе бережливых и не инвестирующих и отрицательно значимо влияет на

принадлежность ко всем другим группам. Для «Не инвестирующих и бережливых» значимое и положительное влияние оказывает отношение к оппортунизму, а именно: нежелание списывать обе работы (списал только одну либо же не списал) независимо от того, вернул или нет сдачу. На вероятность попадания в группу «Бережливый и инвестирует» положительно и значимо влияет факт того, что респондент не учится. На вероятность попадания в группу «Небережливый и инвестирует» значимо и положительно влияют принадлежность к группе не списывающих и возвращающих сдачу, а также ожидает ли респондент свой доход в диапазоне 60–120 тыс. руб. Наконец, на вероятность принадлежности к группе «Небережливых и не инвестирующих» отрицательно и значимо влияет нежелание списывать независимо от того, вернул ли сдачу или нет (обратная первой группе ситуация), а положительно и значимо – ожидание дохода в диапазоне 60–120 тыс. руб.

По общей же рациональности за 2017 г. (табл. 5) значимые эффекты на рациональность (рационален – 1, частично рационален – 0, как для 2016 г.) в подвыборке этого года оказывают лишь ожидаемые доходы разных диапазонов (а именно 20–40 тыс. руб. и 60–120 тыс. руб.), что довольно странно. Оба эффекта отрицательны.

Таблица 5

**Предельные эффекты биномиальной логит-модели
для общей рациональности за 2017 г.**

	Общая рациональность
Мужской пол	-0,0360
Первый курс	0,0562
Третий курс	0,0019
Четвертый курс	-0,1756
Магистр	0,0425
Не учащийся	-0,0579
Студент на платной основе	0,0840
Ожидаемый доход 20–40 тыс. руб.	-0,1156.
Ожидаемый доход 60–120 тыс. руб.	-0,1554*
Затрудняется ответить о будущем доходе	-0,0911
ОП Экономика	-0,0280

Подводя итог по части эконометрического анализа, важно отметить, что достаточно много регрессоров оказываются незначимыми в наших моделях, из-за чего напрашивается проблема пропущенных переменных. Несмотря на это, по построенным моделям можно сделать ряд выводов. Во-первых, все сферы рациональности непременно связаны между собой, но не всегда положительно. Во-вторых, что кажется немного странным, рациональность ни в одной модели не зависит от пола. В-третьих, различные характеристики индивида, которые нам удалось собрать, оказывают различные влияния на различные сферы рациональности, затронутые нами (например, студенты на платной основе склонные быть нерациональными при осуществлении сбережений, но это не всегда верно в других сферах).

6. Заключение

Нами была сформулирована и частично подтверждена гипотеза о том, что современным россиянам свойственна ограниченная, а не полная, рациональность.

Проведенный эконометрический анализ результатов опроса за два года отдельно с использованием биномиальных и мультиномиальных логит-моделей и предельные эффекты позволяют сделать вывод о том, что оказывает влияние на вероятность человека поступать рационально (или же быть рациональным в определенной мере,

в случае мультиномиальных моделей). Было выяснено, что среди переменных не многие оказывают значимое влияние на рациональность в разных сферах, так как при составлении опроса мы слишком сконцентрировались на проверке гипотезы рационального поведения (что было нашей основной целью), не сильно задумываясь, что на него влияет. В этой связи можно дать рекомендацию по будущему продолжению исследования: включить вопросы для следующего опроса, которые дадут понять характеристики самого индивида (количество людей в домохозяйстве, количество братьев/сестер, регион рождения и т.д.). Из значимых же переменных напрашивается вывод, что различные сферы рациональности влияют друг на друга, но не всегда положительно (например, не всегда рациональность в сфере капитала здоровья сопутствует рациональности при осуществлении сбережений). Также, что показалось странным, пол ни в одной из моделей не является значимым предиктором рациональности. Интересным выводом является тот факт, что студенты на платном отделении значительно менее рациональны, когда принимают решения в сфере сбережений. В целом наши выводы согласуются с тезисом о том, что для понимания реального поведения людей, ведущих себя ограниченно рационально, может потребоваться более тщательный анализ эмпирических данных. Также необходим выход за рамки подхода, основанного на «максимизации внутри ограничений» (Jones, 2002, p. 280).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Автономов В. С. (1998). Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа. 232 с.
- Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат. 702 с.
- Bellais, R. (2004). Post Keynesian theory, technology policy, and long-term growth // *Journal of Post Keynesian Economics*, 26(3), 419–440.
- Dean, J. W. and Perlman, M. (1998). Harvey Leibenstein as a Pioneer of Our Time // *The Economic Journal*, 108(446), 132–152.
- Dequech, D. (2001). Bounded rationality, institutions and uncertainty // *Journal of Economic Issues*, 35(4), 911–929.
- Dickerson, A. P., Gibson, H. D., Tsakalatos, E. (1995). Short-termism and Underinvestment: the Influence of Financial Systems // *Manchester School*, 63(4), 351–367.
- Jones, B. D. (2002). Bounded rationality and public policy: Herbert A. Simon and the decisional foundation of collective choice // *Policy Science*, 35(3), 269–284.
- Juniper, J. (2000). A genealogy of short-termism in capital markets. CoBar Working Paper, № 2000-03.
- Lavoie, M. (1993). A Post Keynesian approach to consumer choice // *Journal of Post Keynesian Economics*, 16(4), 539–562.
- Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the theory of consumer's demand // *Quarterly Journal of Economics*, 64(2), 183–207.
- Leibenstein, H. (1976). Beyond Economic Man. A New Foundation for Microeconomics. London: Harvard University Press, 288 p.
- Lo, A. (2013). The Origin of bounded rationality and intelligence // *Proceedings of the American Philosophical Society*, 157(3), 269–280.
- Manzini, P. and Mariotti, M. (2009). Consumer choice and revealed bounded rationality // *Economic Theory*, 41(3), 379–392.
- Prelec, D. (2004). Decreasing impatience: a criterion for non-stationary time preference and «hyperbolic» discounting // *Scandinavian Journal of Economics*, 106(3), 511–532.
- Rubinstein, A. (2003). «Economics and psychology»: the case of hyperbolic discounting // *International Economic Review*, 44(4), 1207–1216.
- Rutherford, M. (1995). Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism. Cambridge: Cambridge University Press, 225 p.

Shoji, I. and Kanehiro, S. (2012). Intertemporal dynamic choice under myopia for reward and different risk tolerances // *Economic Theory*, 50(1), 85–98.

Vafai, K. (2010). Opportunism in Organizations // *Journal of Law, Economics & Organization*, 26(1), 158–181.

Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press, 286 p.

Williamson, O. E. (1993). Opportunism and its Critics // *Managerial and Decision Economics*, 14(2), 97–107.

REFERENCES

Avtonomov, V. S. (1998). *Model of Man in Economic Science*. Saint Petersburg: “Ekonomicheskaya shkola” Press, 232 p. (In Russian).

Bellais, R. (2004). Post Keynesian theory, technology policy, and long-term growth. *Journal of Post Keynesian Economics*, 26(3), 419–440.

Dean, J. W. and Perlman, M. (1998). Harvey Leibenstein as a Pioneer of Our Time. *The Economic Journal*, 108(446), 132–152.

Dequech, D. (2001). Bounded rationality, institutions and uncertainty. *Journal of Economic Issues*, 35(4), 911–929.

Dickerson, A. P., Gibson, H. D. and Tsakalatos, E. (1995). Short-termism and Underinvestment: the Influence of Financial Systems. *Manchester School*, 63(4), 351–367.

Jones, B. D. (2002). Bounded rationality and public policy: Herbert A. Simon and the decisional foundation of collective choice. *Policy Science*, 35(3), 269–284.

Juniper, J. (2000). A genealogy of short-termism in capital markets. CoBar Working Paper, № 2000-03.

Lavoie, M. (1993). A Post Keynesian approach to consumer choice. *Journal of Post Keynesian Economics*, 16(4), 539–562.

Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the theory of consumer's demand. *Quarterly Journal of Economics*, 64(2), 183–207.

Leibenstein, H. (1976). *Beyond Economic Man. A New Foundation for Microeconomics*. London: Harvard University Press, 288 p.

Lo, A. (2013). The Origin of bounded rationality and intelligence. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 157(3), 269–280.

Manzini, P. and Mariotti, M. (2009). Consumer choice and revealed bounded rationality. *Economic Theory*, 41(3), 379–392.

Prelec, D. (2004). Decreasing impatience: a criterion for non-stationary time preference and «hyperbolic» discounting. *Scandinavian Journal of Economics*, 106(3), 511 – 532.

Rubinstein, A. (2003). “Economics and psychology”: the case of hyperbolic discounting. *International Economic Review*, 44(4), 1207–1216.

Rutherford, M. (1995). *Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 225 p.

Shoji, I. and Kanehiro, S. (2012). Intertemporal dynamic choice under myopia for reward and different risk tolerances. *Economic Theory*, 50(1), 85–98.

Vafai, K. (2010). Opportunism in Organizations. *Journal of Law, Economics & Organization*, 26(1), 158–181.

Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press, 286 p.

Williamson, O. E. (1993). Opportunism and its Critics. *Managerial and Decision Economics*, 14(2), 97–107.

Williamson, O. E. (1996). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Saint Petersburg: Lenizdat, 702 p. (In Russian).

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

АГАМИРОВА МАРИЯ ЕВГЕНЬЕВНА,

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

В 2009 г. впервые был принят Федеральный закон № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (далее – № 381-ФЗ «О торговле»), призванный обеспечить защиту поставщиков. Необходимость подобных мер обусловлена, в частности, тем, что поставщики обладают существенно меньшей силой в торге по сравнению с крупными розничными сетями (причем слабость позиций во внутреннем торге объясняется сложностью переключения на альтернативных покупателей, т.е. позициями поставщика во внешнем торге (Дзагурова и Агамирова, 2014)). Непосредственно сам процесс принятия закона и дальнейшего его использования сопровождался обсуждениями среди экономистов, которые критически относились к возможным результатам применения № 381-ФЗ «О торговле» для бизнеса (Авдашева, 2012; Радаев, 2009, 2010, 2011а, 2011б, 2011с, 2012; Новиков, 2009). В 2016 г. в Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» были внесены изменения. В данной статье проводится анализ регулятивного влияния этих изменений на участников вертикального взаимодействия. В частности, новый закон ограничивает премии, которые поставщики перечисляют в пользу сетей за продажу определенных объемов товаров и различные услуги, с 10 до 5%. Теперь в вознаграждение входят услуги по продвижению товара, логистика, услуги по подготовке, обработке, упаковке товаров. Кроме того, были внесены изменения, предполагающие сокращение допустимой отсрочки платежа. Тем не менее прозрачность требований, предъявляемых к розничным сетям, в действительности оборачивается серьезными проблемами именно для мелких поставщиков, чьи права и должны были быть защищены в первую очередь. Поскольку взаимоотношения торговых сетей и поставщиков зачастую сопровождаются заключением вертикальных ограничивающих соглашений, то отсутствие в законодательных нормах их перечня или классификации, позволяющей учесть мотивы сторон взаимодействия, во многом является причиной применения запретительных мер со стороны регулятора.

Ключевые слова: *антитраст; торговая сеть; поставщик; вертикальные ограничивающие соглашения; специфические инвестиции; неблагоприятный отбор; №273-ФЗ; №381-ФЗ.*

THE IMPACT OF INSTITUTIONAL CHANGES ON THE VERTICAL INTERACTION IN TRADE

MARIA E. AGAMIROVA,

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Lecturer
National Research University – Higher School of Economics,
e-mail: magamirova@gmail.com, magamirova@hse.ru*

The Law on Trade was adopted in Russian Federation in 2009. Its main aim was to protect suppliers because suppliers have significantly less bargaining power than retailers (the weak position of suppliers in the bargaining power due to the difficulty of switching to alternative buyers, i.e., outside options (Dzagurova, Agamirova, 2014). The process of adoption of the law and its further application was accompanied by discussions among economists (Avdasheva, 2012; Radaev, 2009, 2010, 2011a, 2011b, 2011c, 2012; Novikov, 2009). On 15 July 2016, the new version of law “On the Principles of State Regulation of Trade in the Russian Federation” from 28.12.2009 has been enacted. This article analyzes the impact of change in regulation norms on the parties engaged in vertical interaction. In particular, the new law limits the premiums that suppliers pay to retailers for the sale of certain amount of goods and services from 10% to 5%. Besides that, it became a common practice to include promotion, logistics, preparation, processing and packaging in rewards. Also, changes involved extended payment terms reduction. However, new regulation norms can create serious problems for small suppliers whose rights had to be protected. In particular, it happens because of the absence of a classification of such vertical restraints that take into account the motives of the parties involved.

Keywords: *antitrust law; retailers; suppliers; vertical restraints; relation-specific investments; adverse selection; Federal Law-№ 273; Federal Law-№ 381.*

JEL: *L40, L42.*

Постановка проблемы

Торговля как отрасль народного хозяйства вносит значимый вклад в ВВП страны, она также является одной из самых быстро и стабильно растущих отраслей. Так, по данным на 2016 г., доля розничной и оптовой торговли в ВВП составила 14,18%¹.

При этом отрасль торговли, особенно розничной, наиболее чувствительна к влиянию экономических кризисов, что во многом обуславливает, по мнению регулятора, целесообразность государственного контроля. Подобная аргументация, приводимая со стороны законодателей, стала основой для принятия в 2009 г. Федерального закона № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». Ожидалось, что закрепленные положениями этого закона меры должны были благотворным образом сказаться на позициях поставщиков в их взаимоотношениях с розничными сетями, а именно: «должны были упроститься условия входа на рынок, снизиться частота и масштаб применения маркетинговых и бонусных платежей, уменьшиться продолжительность отсрочек платежей, т.е. в целом ситуация для поставщиков должна была улучшиться, а жесткость договорных требований относительно снизиться» (Радеев, 2012а, с. 36). Тем не менее проведение в последующем детального экономического анализа свидетельствует о том, что решение о принятии в 2009 г. № 381-ФЗ «О торговле» являлось не следствием разразившегося в 2008 г. экономического кризиса, а результатом политической воли (Авдашева, 2012; Радеев, 2009а, 2009б, 2010, 2011а, 2011б, 2011с, 2012а, 2012б; Новиков, 2009).

¹ <https://wikifinances.ru/vvp-rosii-po-otraslam/>

Принятию в 2009 г. № 381-ФЗ «О торговле», который впервые устанавливал правила взаимодействия между поставщиками и торговыми сетями, а именно заключения вертикальных ограничивающих соглашений (ВОС), предшествовало бурное обсуждение экономистами последствий подобного вмешательства государства в отрасль.

Основная критика состояла в том, что положения закона скорее нацелены не на поддержание конкурентной среды на рынке, а перераспределение рыночной власти в пользу поставщиков. Однако проводимые в дальнейшем опросы и исследования, посвященные анализу регулирующего воздействия № 381-ФЗ «О торговле» для сторон вертикального взаимодействия, показали, что каких-либо качественных изменений в построении отношений между ними не произошло (Радаев, 2012b).

1. Анализ разновидностей вертикальных ограничивающих соглашений, заключаемых между поставщиками и торговыми сетями

Взаимоотношения между торговыми сетями и поставщиками относятся к вертикальной форме взаимодействия сторон. Неотъемлемая часть поддержания такого рода отношений – заключение вертикальных ограничивающих соглашений, которые являются инструментом перераспределения прав контроля в пользу одного из партнеров и позволяют при этом сторонам сохранить свою юридическую независимость.

В экономической литературе оценка целесообразности применения ВОС как таковых претерпевала существенные изменения на протяжении всего XX в. С позиции идей Гарвардской школы экономической мысли, которые главенствовали в экономической науке в 20-е гг. XX в., вертикальные ограничения обсуждаются, как правило, в терминах *foreclosure*. Этот устоявшийся в зарубежной литературе термин не имеет аналога в российской экономической литературе и предполагает то, что, заключая ВОС, стороны приобретают конкурентное преимущество с позиции своего горизонтального взаимодействия. Ответом на взгляды экономистов Гарвардской школы, основывающихся во многом на результатах эмпирических исследований американских отраслей промышленности (Bain, 1956, 1972; Mason, 1957, Mann, 1966), стало развитие сугубо теоретического подхода к анализу антимонопольной практики, получившего название Чикагская школа экономической мысли.

Представители Чикагской школы придерживались иной интерпретации ВОС, оценка правомерности которых требовала детального теоретического анализа возможных про- и контрконкурентных эффектов их применения в противовес применения *per se* запретов (Spengler, 1950; Telser, 1960; Posner, 1977, 1979).

В дальнейшем целесообразность применения ВОС стала одним из ключевых вопросов в рамках новой институциональной экономической теории, в частности, объясняемых необходимостью поддержания стимулов у одной из сторон к осуществлению так называемых специфических инвестиций. Исходя из определения специфических инвестиций прежде всего как вложений, имеющих безвозвратный характер и выигрыш от которых может быть получен только в рамках взаимодействия с «основным» партнером и существенно в меньшем размере при переключении на альтернативных, можно заключить, что подобные стимулы будут поддержаны за счет перераспределения контроля в пользу инвестирующей стороны (Hovenkamp, 2010).

К специфическим инвестициям со стороны торговых сетей в отношении поставщиков относятся различного рода услуги торговой сети по продвижению товара поставщика, проведение промоакций, обеспечение условий по хранению продукции, обучению персонала и т.п.

Однако высокая степень разработанности экономической базы в сфере анализа правомерности ВОС довольно слабо отражена в нормативных актах. В частности, принадлежащие к одному семейству гражданского права, схожие по многим иным параметрам европейская и российская система антимонопольного регулирования не

содержат в регулятивных документах отсылок к характеру специфических инвестиций как фактору, объясняющему правомерность применения ВОС.

В № 381-ФЗ «О торговле» также не содержится упоминания о разновидностях вертикальных ограничений, применяемых торговыми сетями и поставщиками (вертикальные ограничения, налагаемые «назад»). С одной стороны, это может быть объяснено тем, что российские нормы регулирования ВОС хотя во многом и схожи, но существенно менее детализированы по сравнению с аналогичными положениями нормативных актов, действующих в ЕС. Так, в нашей системе законодательства отсутствуют Руководящие принципы по регулированию ВОС, подобные *Guidelines on vertical restraints*, которые применяются в странах ЕС и содержат подробную методику по оценке правомерности применения ВОС согласно правилу «взвешенного подхода» (Агамирова, 2015) и расшифровки типов вертикальных ограничений, но все также преимущественно налагаемых на покупателя, т.е. «вперед» (Агамирова и Дзагурова, 2014). Среди разновидностей вертикальных ограничений в отношении поставщиков в европейских *Guidelines on vertical restraints* выделены (i) исключительные поставки (*англ. exclusive supply*); (ii) категорийный менеджмент (*англ. category management agreements*); (iii) авансовые платежи для получения доступа к дистрибьюторской сети (*англ. upfront access payments*)².

С другой стороны, в экономической литературе также делается акцент на том, что «в теоретических исследованиях и в регулятивных документах рассмотрению вертикальных ограничений, налагаемых на покупателя, уделяется большее внимание, нежели ограничениям на поставщика» (Dobson, 2008, p. 102). По мнению Пола Добсона, это можно объяснить, во-первых, тем, что перед авторами регулятивных документов стоят иные цели, чем перед академическими исследователями. Во-вторых, в экономической литературе обсуждение про- и контрконкурентных последствий ВОС велось через призму агентской теории, где принципал ассоциируется с поставщиком, обладающим значительной рыночной властью, а агент – с дилером (Dobson, 2008, p. 102).

Пол Добсон приводит развернутую классификацию ВОС, применяемых именно в отношении поставщика. В частности, им выделяется группа соглашений, предоставляющих ритейлеру особые преимущества со стороны поставщика для реализации его продукции (*англ. conditional purchase requirements*). В качестве примера таких ВОС выступают исключительные поставки, установление минимального объема поставок, исключительная дистрибуция, связанные продажи.

К следующей категории отнесены соглашения, обязывающие поставщика осуществить дополнительные единовременные выплаты или предоставить дилеру специальные скидки (*англ. additional payment requirements*). Такие выплаты или скидки представляют собой форму компенсации дилеру в том случае, если поставщик, получивший доступ к его системе дистрибуции, не будет выполнять условия соглашения, что чревато значительными потерями для дилера. Примером могут служить вступительные взносы (*англ. listing fees*), авансовые платежи (*англ. slotting allowance*), ретро-бонус от объема (*англ. retroactive (overriding) discounts*).

Следующая группа соглашений о недискриминации (*англ. non-discrimination clauses*) запрещает поставщику предоставлять прочим покупателям более выгодные условия поставок, что может отрицательным образом сказаться на «основном» покупателе. Примером такого рода соглашений является установление режима наибольшего благоприятствования для «основного» покупателя (*англ. most favoured customer clause*) либо установление требований соответствия определенным качественным критериям, предъявляемым к поставщику (*англ. requirement to provide best or matching product/service quality*) и т.д.

Далее следует категория соглашений «отказ в покупке» (*англ. refusal to buy*), позволяющих покупателю бойкотировать или ограничивать поставщика таким образом,

² См.: *Guidelines on Vertical Restraints*, с. 57–60: (Электронный ресурс) http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf

чтобы ослабить его конкурентные преимущества, в том числе и за счет повышения издержек других покупателей при взаимодействии с этим поставщиком. В качестве примера можно привести исключение из ассортимента базовых продуктов поставщика (*англ.* delisting certain products), отказ в начале торговых отношений с поставщиком (*англ.* refusal to initiate trading), одновременное прекращение долгосрочных отношений с поставщиком (*англ.* terminating long-standing trading relationship at short notice), т.е. действия, направленные на повышение его издержек переключения.

Отдельное внимание уделено соглашениям, позволяющим покупателю целенаправленно перераспределить большую часть рисков на поставщика (*англ.* deliberate risk shifting): отсрочка платежей (*англ.* delayed payments), платежи, покрывающие потери покупателя от непроданной, «залежавшейся на полках» продукции поставщика (*англ.* payments to cover product wastage on unused/unsold items).

Еще к одной важной группе соглашений относятся соглашения, содержащие условия по предоставлению поставщиками дополнительных сервисных услуг, отвечающих специфических потребностям покупателя (*англ.* service or input requirements): согласованные сроки поставки (*англ.* tailored delivery terms), а также – по так называемому категорийному менеджменту (*англ.* category management services) (*Dobson, 2008, p. 110–111*).

Подобная классификация вертикальных ограничений, налагаемых на поставщика, способна четко разграничить сферы интересов сторон и систематизировать мотивы заключения тех или иных разновидностей ВОС, что в судебной практике позволяет перейти к экономически обоснованной аргументации. Это обуславливает целесообразность применения такой расширенной классификации в регулятивных документах.

Проанализируем, какие поправки были внесены в Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» в прошлом году, насколько в них отражены результаты экономического анализа, и какие реальные последствия они могут иметь для участников рынка розничной торговли.

2. Значимые изменения, внесенные в Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» в сфере регулирования взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками

Необходимость оценки вступивших в силу 15 июля 2016 г. поправок в № 381-ФЗ «О торговле» определяется не только описанными пробелами в законодательстве, но и сложившейся в настоящий момент экономической ситуацией, которая обусловила внедрение программы по импортозамещению, нацеленной на обеспечение продовольственной безопасности страны. При этом законодателями неоднократно акцентировалось внимание на том, что поправки были разработаны исходя из главного смысла закона, заявленного с самого начала его принятия в 2009 г. и заключающегося в защите отечественного производителя от неравенства в отношениях с торговыми сетями и нечестной конкуренции.

К первостепенным изменениям относится то, что регулятор уточняет определение «торговая сеть», предлагая рассматривать его в соответствии с Федеральным законом «О защите конкуренции» (ч. 8, ст. 2 согласно № 273-ФЗ от 03.07.2016). Тем самым регулятор унифицирует понятие «торговая сеть», препятствуя множественной интерпретации в зависимости от того, в соответствии с каким законом антимонопольный орган трактует нарушение.

С 15 июля 2016 г. торговые сети и поставщики обязаны обеспечивать доступ к информации об условиях отбора контрагента для заключения договора поставки

продовольственных товаров и существенных условиях такого договора только путем размещения соответствующей информации на своем сайте в информационно-телекоммуникационной сети Интернет. Данное нововведение позитивным образом оценивается как регулятором, так и экспертами, поскольку обеспечивает прозрачность контрактных отношений между розничными сетями и их поставщиками.

Ключевое изменение касается размера вознаграждения розничным сетям, выплачиваемого поставщиками. Оно вызвало неоднозначную реакцию среди антимонопольных экспертов и самих участников вертикального взаимодействия. В соответствии со старой редакцией закона № 381-ФЗ «О торговле» в ч. 4 ст. 9 соглашением сторон договора поставки продовольственных товаров может предусматриваться включение в его цену вознаграждения, выплачиваемого хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность, в связи с приобретением им у хозяйствующего субъекта, осуществляющего поставки продовольственных товаров, определенного количества продовольственных товаров, при этом размер указанного вознаграждения подлежал согласованию сторонами этого договора и не учитывался при определении цены продовольственных товаров. Размер подобного вознаграждения не мог превышать 10% от цены приобретенных продовольственных товаров.

В соответствии с Федеральным законом от 03.07.2016 № 273-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации” и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях», в ч. 4 ст. 9 № 381-ФЗ «О торговле» совокупный размер вознаграждения, выплачиваемого торговой сети в связи с приобретением у поставщика определенного количества продовольственных товаров, и платы за оказание услуг по продвижению товаров, логистических услуг, услуг по подготовке, обработке, упаковке этих товаров, иных подобных услуг не может превышать 5% от цены приобретенных продовольственных товаров. Данные выплаты также не могут быть учтены в конечной цене товара

При расчете указанного совокупного размера вознаграждения не учитывается сумма НДС, предъявляемая поставщиком к оплате торговой сети в связи с приобретением данных товаров, а в отношении подакцизных продовольственных товаров не учитывается также сумма акциза, исчисленная в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах (ч. 4 ст. 9 согласно № 273-ФЗ от 03.07.2016). Подобные изменения повлекут за собой уменьшение базы для начисления вознаграждения торговых сетей со стороны поставщиков, что сократит в абсолютном выражении его величину больше чем в два раза.

Кроме того, новой редакцией № 381-ФЗ «О торговле» регламентируются новые сроки оплаты товаров поставщика: 1) продовольственные товары, на которые срок годности установлен менее чем 10 дней, подлежат оплате в срок не позднее чем 8 рабочих дней (было – 10 рабочих дней) со дня фактического получения таких товаров хозяйствующим субъектом, осуществляющим торговую деятельность; 2) продовольственные товары, на которые срок годности установлен от 10 до 30 дней включительно, подлежат оплате в срок не позднее чем 25 календарных дней (было – 30 календарных дней) со дня фактического получения таких товаров хозяйствующим субъектом, осуществляющим торговую деятельность; 3) продовольственные товары, на которые срок годности установлен свыше 30 дней, а также алкогольная продукция, произведенная на территории РФ, подлежат оплате в срок не позднее чем 40 календарных дней (было – 45 календарных дней) со дня фактического получения таких товаров хозяйствующим субъектом, осуществляющим торговую деятельность. При этом сроки исчисляются со дня фактического получения продовольственных товаров хозяйствующим субъектом, осуществляющим торговую деятельность (п. 1–3 ч. 7 ст. 9 согласно № 273-ФЗ от 03.07.2016).

Для того чтобы участники соглашения четко понимали, что включает в себя вознаграждение розничным сетям и, соответственно, ограничивается 5% объема

приобретаемых у поставщика продовольственных товаров, в № 273-ФЗ впервые было определено понятие «услуги по продвижению продукции». К ним предлагается относить услуги, оказываемые хозяйствующим субъектам, осуществляющим поставки продовольственных товаров в торговые сети в целях продвижения продовольственных товаров, в том числе путем рекламирования продовольственных товаров; осуществления их специальных выкладок; исследования потребительского спроса; подготовки иной отчетности, содержащей информацию о таких товарах; либо иной деятельности, направленной на продвижение продовольственных товаров. А равно путем оказания логистических услуг, в том числе по подготовке, обработке или оптимизации маршрутов доставки указанных товаров (п. 10 ст. 2 согласно № 273-ФЗ от 03.07.2016)

При этом к запретам, распространяющимся на деятельность розничных сетей согласно поправкам, вступившим в силу от 15 июля 2016 г. в № 381-ФЗ «О торговле», относится запрет на взимание платы либо внесение платы за право поставок продовольственных товаров в функционирующие или открываемые торговые объекты, за изменение ассортимента продовольственных товаров, а также запрет на возмещение расходов в связи с утратой или повреждением продовольственных товаров после перехода права собственности на такие товары, за исключением случаев, если утрата или повреждение произошли по вине поставщика таких товаров (ч. 13 ст. 9 согласно №273-ФЗ от 03.07.2016).

3. Экономическая интерпретация регулятивного воздействия новой редакции № 381-ФЗ «О торговле» на участников вертикального взаимодействия

Перейдем к более детальной оценке последствий принятия подобных изменений для участников рынка. С одной стороны, снижение выплат розничным сетям, по мнению разработчиков законопроекта, на практике должно позитивным образом сказаться как на отечественных производителях, так и на конечных потребителях. Поставщики будут реализовывать позитивные эффекты подобных изменений в виде вложений в развитие бизнеса за счет высвободившихся в результате снижения объема выплат розничным сетям средств. Выигрыш конечных потребителей, согласно логике законодателей, обусловлен возможным снижением цен на конечную продукцию, так как цена поставки товара, в которую и включается размер вознаграждения розничным сетям, должна также снизиться.

Однако новой редакцией № 381-ФЗ «О торговле» предусмотрены меры в отношении поставщиков и производителей и напрямую не касаются потребителей. Новые положения закона не содержат действенных препятствий для повышения розничных цен и в них напрямую не оговариваются преимущества потребителей по сравнению с прежним порядком. Следовательно, это создает возможность для розничных сетей частично компенсировать свои потери за счет конечных потребителей.

Пункт закона, касающийся конкретизации понятия специальных услуг, которые могут быть предоставлены розничными сетями, является лишь прямым перечислением набора конкретных действий без попытки внедрения результатов экономического анализа. А именно, согласно подходу к классификации специфических инвестиций, предложенному в (Дзагурова и Агамирова, 2014), данные услуги розничных сетей могут быть идентифицированы как кооперативные специфические инвестиции. В некоторых случаях осуществление подобного перечня услуг может негативным образом сказываться на взаимодействии с альтернативными поставщиками, т.е. снижает уровень резервной полезности розничной сети. Рассмотрение заключаемых между розничными сетями и поставщиками вертикальных ограничивающих соглашений с позиции рискованности таких вложений, которые способны повысить благосостояние как конечных потребителей, так и прибыль самих сторон вертикального взаимодействия, делает крайне актуальным применение взвешенного подхода в отношении оценки их правомерности.

Разработке российской методики по оценке законности применения вертикальных ограничений, налагаемых «назад», должно предшествовать внедрение в текст самого № 381-ФЗ «О торговле» развернутой классификации типов вертикальных ограничений, применяемых во взаимоотношениях розничных сетей и поставщиков. Это позволит разграничить мотивы сторон вертикального взаимодействия с позиции экономического анализа, что сделает потенциально возможным не квалифицировать в качестве незаконных сложные вертикальные ограничивающие соглашения на основе того, что они включают как один из компонентов условия, относящиеся к категории запретительных мер, определенных законом.

Одним из ключевых мотивов принятия изменений в № 381-ФЗ «О торговле», вступивших в силу 2016 г., являлось создание регулятором комплекса мер по обеспечению защиты отечественного производителя от неравенства в отношениях с торговыми сетями. Так называемое неравенство в отношениях между поставщиками и розничными сетями обусловлено прежде всего сильными позициями розничных сетей во внутреннем торге с поставщиками, что зависит не только от характеристик самого рынка, размеров рыночных долей, рыночной власти розничных сетей, но и различных возможностей сторон по переключению на альтернативных партнеров.

С позиции экономической теории попытка регулятора воздействовать на положение розничных сетей, занимаемое ими во внутреннем и внешнем торге, может иметь в большей степени негативные, чем позитивные эффекты. С целью продемонстрировать данное обстоятельство обратимся к анализу источников власти в торге розничных сетей, а также определим основные способы реализации этой власти в рамках взаимодействия между поставщиками и розничными сетями.

Власть в торге, которой обладает розничная сеть при взаимодействии с поставщиками, может проявляться не только в попытке снизить цену поставляемой продукции, что позволяет увеличить экономическую прибыль. Розничная сеть способна реализовать свою власть в торге с поставщиками, навязывая им различного рода условия, касающиеся поставки, качества, особенностей продвижения товаров и т.д., иными словами, налагать вертикальные ограничения, о которых мы подробно говорили в первой части статьи.

Действительно, при обсуждении взаимоотношений между поставщиком и розничной сетью факт превосходства розничных сетей, касающегося их позиций в переговорной власти с поставщиками, кажется уже вполне естественным. С одной стороны, подобные преимущества розничных сетей могут быть объяснены тем, что торговые сети являются не только клиентами отдельных поставщиков, но и выступают в качестве их конкурентов, продвигая продукцию собственного производства, что в результате конкурентной борьбы грозит вытеснением брендовой категории товаров производителя с полок торговой сети. С другой стороны, наряду с тем что торговые сети являются покупателем продукции поставщика, они сами при этом выступают в роли поставщика для последнего, предоставляя место на полке, а также доступ к своим ресурсам по продвижению товаров. В этом качестве торговые сети занимают позицию «привратника», а именно: доступ к полочному пространству имеет решающее значение для обеспечения того, чтобы производители имели доступ на рынок, в то время как рекламные акции стимулируют осведомленность конечных потребителей о продукции производителя и, соответственно, увеличивают спрос на нее. Сочетание подобной многосторонней зависимости поставщика позволяет торговой сети получать преимущество в переговорной власти с ним и договариваться о более выгодных ценах поставок, а также налагать ограничения на деятельность поставщика (*Dobson, 2005, p. 537–539*).

Впрочем, такое традиционное рассмотрение вертикальных ограничивающих соглашений как договоренностей, достигнутых в результате давления одной стороны на другую, не способно полностью раскрыть сущность взаимоотношений поставщиков и

розничных сетей, следует иметь в виду и иное объяснение перераспределения контроля, происходящего в результате заключения ВОС. А именно: вертикальные ограничения, налагаемые на поставщиков, могут носить сугубо добровольный характер. В этой связи попытки регулятора уравновесить положение поставщиков и торговых сетей могут привести к противоположным результатам в отличие от тех, которые были заявлены на стадии принятия соответствующих мер.

В рамках вертикального взаимодействия торговых сетей и поставщиков первые способны осуществлять кооперативные специфические инвестиции, которые к тому же могут затруднить их контакты с альтернативными поставщиками. В свете этого заключение сторонами вертикальных ограничений начинает играть совершенно иную роль, а именно, выступает инструментом для решения проблемы недоинвестирования, которая становится тем острее, чем выше риски осуществления вложений, носящих безвозвратный характер и направленных на конкретного партнера. Для регулирующего органа помимо этого определяющим фактором, оправдывающим целесообразность применения вертикальных ограничений между торговыми сетями и поставщиками, должно являться то, насколько возможно понизить степень рискованности специфических инвестиций за счет изменения источника их финансирования, т.е. предполагающего превращение кооперативных специфических инвестиций торговой сети в эгоистические специфические инвестиции поставщика. Однако на практике подобное перераспределение таких вложений затруднено или вовсе невозможно по нескольким причинам: во-первых, поставщик может не обладать финансовыми и/или технологическими возможностями осуществления этих инвестиций, во-вторых, для поставщика осуществление специфических инвестиций, хоть и носящих эгоистический характер, а значит, и менее рискованных, может быть сопряжено с существенно более высокими издержками, что в результате негативно может отразиться на общем благосостоянии (Агамирова, 2015). Кроме того, возможность торговых сетей инвестировать в специфические активы с меньшими затратами, чем поставщики, может быть обусловлена эффектом масштаба, а также рыночной властью сети. В результате то обстоятельство, что инвестиции будут вынужденно носить кооперативный характер, является экономически обоснованным.

В свете этого и меняется стандартная интерпретация «наложения» вертикальных ограничений, подразумевающая принуждение одного из партнеров к выполнению определенных требований контрагента. А именно: при обсуждении вертикальных ограничивающих соглашений через призму специфических инвестиций поставщик может добровольно «разрешить» наложить на себя вертикальные ограничения, тем самым сигнализируя партнеру о своем намерении сохранять с ним отношения или же добровольно перераспределить в свою пользу часть рисков, бремя которых несет инвестирующая сторона.

Отсутствие в регулятивных документах понимания экономической целесообразности вертикальных ограничивающих соглашений как инструмента защиты специфических инвестиций, в частности, привело к установлению прямого запрета в отношении ряда вертикальных ограничений, согласно изменениям, вступившим в силу в 2016 г. в № 381-ФЗ «О торговле».

Ограничения вознаграждений торговым сетям, введенные новыми положениями закона, которые при этом являются разновидностью вертикальных ограничений, налагаемых на поставщика, снижают стимулы к осуществлению торговыми сетями высокорискованных специфических инвестиций, вынуждая сети во взаимоотношениях с поставщиками переходить на так называемую фронт-маржу (разница между ценой реализации продукции и ценой закупки) и осуществлять выбор потенциального партнера, ориентируясь на возможности производителя установить минимальную цену на свою продукцию. В результате происходит стимулирование ценовой конкуренции между поставщиками и, напротив, дестимулирование неценовых форм конкурентной

борьбы, направленной на позиционирование репутации бренда и качественных характеристиках товаров, что прежде всего позитивно влияло на благосостояние конечного потребителя в виде предоставляемых дополнительных услуг на стадии предпродажной подготовки товара. Снижаться благосостояние конечного потребителя может и в результате «вымывания» ассортимента, которое будет происходить в результате сокращения вознаграждения торговым сетям, предусматривающим предоставление услуг по продвижению продукции поставщика. Данная проблема относится к сфере применения так называемого категорийного менеджмента. Определение категорийного менеджмента, которое в отличие от европейского законодательства отсутствует в российских регулятивных документах, основывается на разделении всего ассортимента, реализуемого дистрибьютором, на группы товаров и услуг, схожих по своим характеристикам (т.е. категории). В зависимости от того что является критерием выбора товара для конечного потребителя, можно выделить ценовую категорию, брендовую и ассортиментную.

Соответственно, вертикальные соглашения между торговой сетью и ее ключевыми поставщиками, называемыми «капитанами категорий» (*англ.* captain category), предусматривают управление ассортиментом торговой сети таким образом, чтобы совокупное предложение всех ее категорий было привлекательно для целевых конечных покупателей (Агамирова и Дзагурова, 2014). Иными словами, если товар производителя не является лидером в своей категории, необходимо применять активные действия по его продвижению, на что бюджет ограничен 5% от объема продукции поставщика. В результате доступ на рынок могут потерять мелкие производители более качественной продукции, на защиту которых и были направлены усилия законодателей, подготовивших данные изменения в № 381-ФЗ «О торговле». Эта ситуация называется неблагоприятным отбором (*adverse selection*), сам термин, изначально используемый в практике страхования, вошел в число наиболее активно используемых экономических терминов после публикации в 1970 г. статьи Джорджа Акерлофа «Рынок “лимонов”: неопределенность качества и рыночный механизм», которая тридцатью годами позже принесла ему звание лауреата Нобелевской премии. В ней Джордж Акерлоф рассмотрел неблагоприятный отбор как явление, далеко выходящее за рамки рынков страхования и, в частности, возникающее на рынке подержанных автомобилей, называемых в статье «лимонами». Термин «неблагоприятный отбор» подразумевает под собой постепенное вытеснение с рынка качественных автомобилей, что обусловлено асимметрией информации, которой обладают контрагенты до заключения сделки, а именно недостаточной информированностью покупателей о качестве предлагаемых им автомобилей. Это, в свою очередь, понижает готовность покупателей платить за автомобиль, и после этого рынок покидают продавцы наиболее качественных из оставшихся на рынке автомобилей и т.д. В итоге это приводит к тому, что на рынке остаются лишь наименее качественные автомобили, в крайнем случае это угрожает вырождением всего рынка.

Федеральным законом от 03.07.2016 № 273-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации” и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях», касающимся взаимоотношений торговых сетей с поставщиками, не решаются проблемы сильной позиции торговых сетей в торге. Напротив, в результате ограничительных мер регулятора торговые сети начинают искать новые пути повышения своей экономической прибыли, развивая собственные производства товаров под оригинальной торговой маркой сети. Иными словами, сеть начинает выступать в роли конкурента на стадии производства продукта, что еще больше усиливает конкурентное давление на поставщиков и тем самым еще в большей степени усугубляет проблему «неблагоприятного отбора».

Заключение

Изменения в № 381-ФЗ «О торговле», вступившие в силу 15 июля 2016 г. и коснувшиеся взаимоотношений торговых сетей с поставщиками, отражают проблему негативной оценки вертикальных ограничений, налагаемых «назад» в практике антимонопольного регулирования в РФ. Это обусловлено слабой интегрированностью результатов экономического анализа в процесс разработки и принятия мер по регулированию вертикальных взаимодействий торговых сетей и их поставщиков. В частности, большая власть в торге, которой обладают торговые сети в сравнении с своими поставщиками, не должна рассматриваться регулятором лишь только с позиции возможного ограничительного воздействия на конкуренцию в духе Гарвардской школы. Новые законодательные нормы, хотя и направлены на защиту интересов поставщика, при этом не могут решить проблему сильной переговорной власти торговой сети. В этих условиях, ограничивая торговые сети в сумме вознаграждений, регулятор рискует спровоцировать иную проблему, а именно возникновение неблагоприятного отбора, что негативным образом скажется на положении поставщиков.

Российские регулятивные нормы существенно менее детализированы в сравнении со своим европейским аналогом, где помимо основного текста закона, посвященного регулированию вертикальных соглашений, существуют так называемые «Руководящие принципы по регулированию вертикальных ограничений» (*англ.* Guidelines on vertical restraints). Однако даже в этом документе, содержащем пошаговую методику проведения оценки правомерности применения вертикальных ограничений методом «взвешенного подхода», перечень разновидностей вертикальных ограничивающих соглашений и т.д., не содержится развернутой классификации вертикальных ограничений, налагаемых на поставщика. Внедрение в регулятивные документы такого перечня вертикальных ограничивающих соглашений делает возможным классифицировать их в соответствии с тем мотивом, который преследуют стороны при их заключении. Иными словами, это позволит регулятору провести четкое разграничение между «добровольными» и «навязываемыми» торговой сетью вертикальными ограничениями. А именно: «добровольные» вертикальные ограничения являются не чем иным, как инструментом стимулирования к осуществлению торговой сетью специфических инвестиций, направленных на продвижение продукции и бренда производителя, что в конечном счете позитивным образом отражается на уровне благосостояния конечного потребителя.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Авдашева С. Б. (2012). О промежуточных итогах применения Закона о торговле // Бюллетень конкурентной политики, № 5.

Агамирова М. Е. (2015). Европейская методика по оценке правомерности вертикальных ограничивающих соглашений методом «взвешенного подхода» в контексте осуждения характера специфических инвестиций // *Журнал институциональных исследований*, Т. 7, № 3, с. 64–75.

Агамирова М. Е. (2016). Сравнительный анализ правовых норм регулирования вертикальных ограничивающих соглашений // *Журнал институциональных исследований*, Т. 8, № 4, с. 40–52.

Агамирова М. Е. и Дзагурова Н. Б. (2014). Подходы к классификации вертикальных ограничивающих соглашений // *Современная конкуренция*, № 6(48), с. 20–30.

Агамирова М. Е. и Дзагурова Н. Б. (2016). Правомерность вертикальных ограничивающих соглашений с позиции «взвешенного подхода» и характер специфических инвестиций // *Экономическая политика*, Т. 11, № 6, с. 122–137.

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

Новиков В. В. (2009). Qui Prodest? (непредвиденные последствия реализации проекта закона о торговле) // *Экономическая политика*, № 4, с. 190–199.

Радаев В. В. (2009). Рыночная власть и рыночный обмен: отношения розничных сетей с поставщиками // *Российский журнал менеджмента*, № 7(2), с. 330.

Радаев В. В., Котельникова З. В. и Маркин М. Е. (2009). Развитие российского ритейла: меры государственного регулирования и их последствия (Закон о торговле в зеркале исследований) / *Аналитика ЛЭСИ*, Вып. 4. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.

Радаев В. В. (2010). Администрирование рыночных правил (как разрабатывался Федеральный закон о торговле) // *Вопросы государственного и муниципального управления*, № 3, с. 535.

Радаев В. В. (2011а). Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России. М.: НИУ ВШЭ, 384 с.

Радаев В. (2011б). Как обосновать введение новых правил обмена на рынках // *Вопросы экономики*, № 3, с. 104–123.

Радаев В. В. (2011с). Возвращение государства к регулированию внутренней торговли в России: анализ процесса разработки, обсуждения и первых последствий принятия Федерального закона о торговле // *Государственное регулирование деятельности торговых сетей: основы и противоречия* / *Аналитика ЛЭСИ*, Вып. 8. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, с. 8–71.

Радаев В. В. (2012а). Кто выиграл от принятия Закона о торговле? // *Вопросы государственного и муниципального управления*, № 2, с. 33–59.

Радаев В. В. (2012б). Что изменил Закон о торговле: количественный анализ // *Экономическая политика*, № 1, с. 118–140.

Akerlof, G. A. (1970). The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // *The Quarterly Journal of Economics*, 84, 488–500.

Bain, J. S. (1972). *Essays on Price Theory and Industrial Organization*. Boston: Little, Brown and Company.

Bain, J. S. (1968). *Industrial Organisation*. Second Edition. New York: Wiley.

Mason, E. S. (1949). The Current Status of the Monopoly Problem in the United States // *Harvard Law Review*, 62(8), 1265–1285.

Dobson, P. W. (2005). Exploiting buyer power: lessons from the British grocery trade // *Antitrust Law Journal*, 2, 529–562.

Dobson, P. W. (2008). Buyer-Driven Vertical Restraints. in Report: The pros and cons of vertical restraints, pp. 102–134.

Hovenkamp, H. (2010) Harvard, Chicago, and Transaction Cost Economics in Antitrust Analysis // *Antitrust Bulletin*, 55(3), 613–662.

Klein, B. (2009). Competitive Resale Price Maintenance in the Absence of FreeRiding // *Antitrust Law Journal*, 76(2), 431–481.

Mann, H. M. (1966). Seller Concentration, Barriers to Entry, and Rates to Return in Thirty Industries, 1950–1960 // *Review of Economics and Statistics*, 48, 296–307.

Mathewson, F. and Winter, R. (1987). The Competitive Effects of Vertical Agreements: Comment // *American Economic Review*, 77, 1057–1062.

Mathewson, F. and Winter, R. (1998). The Law and Economics of Resale Price Maintenance // *Review of Industrial Organization*, 13, 57–84.

Posner, R. A. (1979). The Chicago School of Antitrust // *University of Pennsylvania Law Review*, 925–948.

Posner, R. A. (1977). The Rule of Reason and the Economic Approach: Reflections on the Sylvania Decision // *University of Chicago Law Review*, 45(1), 1–20.

Posner, R. (1999). *The Problematics of Moral and Legal Theory*. Cambridge: Harvard UP, pp. 1–311.

Telser, L. (1960). Why Should Manufacturers Want Fair Trade? // *Journal of Law and Economics*, 3, 86–105.

- Silcock, T.* (1938). Some Problems of Price Maintenance // *Economic Journal*, 48, 42–51.
- Spengler, J.* (1950). Vertical Integration and Antitrust Policy // *Journal of Political Economy*, 53, 347–352.
- Williamson, O.* (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach // *The American Journal of Sociology*, 87(3), 548–577.

REFERENCES

- Agamirova, M. E.* (2015). European methodology of analysis vertical restraints under rule of reason in context of cooperative relation specific investments. *Journal of Institutional Studies*, 7(3), 64–75. (In Russian).
- Agamirova, M. E. and Dzagurova, N. B.* (2014). The classification of vertical restraints. *Modern Competition*, 6(48), 20–30. (In Russian).
- Agamirova, M. E. and Dzagurova, N. B.* (2016). The legality of vertical restraints by the rule of reason and the character of the specific investments. *Economic Politics*, 11(6), 122–137. (In Russian).
- Avdasheva, S. B.* (2012). On the Preliminary Results of the Law on Trade. *Bulletin of competition policy*, 5. (In Russian).
- Akerlof, G. A.* (1970). The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84, 488–500.
- Bain, J. S.* (1972). *Essays on Price Theory and Industrial Organization*. Boston, Little, Brown and Company.
- Bain, J. S.* (1968). *Industrial Organization*. Second Edition. New York, Wiley.
- Dzagurova, N. B. and Agamirova, M. E.* (2014). Criteria for selfish and cooperative relation-specific investments distinction. *Journal of Institutional Studies*, 6(4), 65–76. (In Russian).
- Mason, E. S.* (1949). The Current Status of the Monopoly Problem in the United States. *Harvard Law Review*, 62(8), 1265–1285.
- Dobson, P. W.* (2005). Exploiting buyer power: lessons from the British grocery trade. *Antitrust Law Journal*, 2, 529–562.
- Dobson, P. W.* (2008). Buyer-Driven Vertical Restraints. in Report: The pros and cons of vertical restraints, pp.102–134.
- Hovenkamp, H.* (2010). Harvard, Chicago, and Transaction Cost Economics in Antitrust Analysis. *Antitrust Bulletin*, 55(3), 613–662.
- Klein, B.* (2009). Competitive Resale Price Maintenance in the Absence of FreeRiding. *Antitrust Law Journal*, 76(2), 431–481.
- Mann, H. M.* (1966). Seller Concentration, Barriers to Entry, and Rates to Return in Thirty Industries, 1950–1960. *Review of Economics and Statistics*, 48, 296–307.
- Mathewson, F. and Winter, R.* (1987). The Competitive Effects of Vertical Agreements: Comment. *American Economic Review*, 77, 1057–1062.
- Mathewson, F. and Winter, R.* (1998). The Law and Economics of Resale Price Maintenance. *Review of Industrial Organization*, 13, 57–84.
- Novikov, V. V.* (2009). Qui Prodest? (the unintended consequences of the implementation of the draft Law on Trade). *Economic policy*, 4, 190–199. (In Russian).
- Posner, R. A.* (1979). The Chicago School of Antitrust. *University of Pennsylvania Law Review*, 925–948.
- Posner, R. A.* (1977). The Rule of Reason and the Economic Approach: Reflections on the Sylvania Decision. *University of Chicago Law Review*, 45(1), 1–20.
- Posner, R.* (1999). *The Problematics of Moral and Legal Theory*. Cambridge: Harvard UP.
- Radaev, V. V.* (2009). Market power and market exchange: the relationship of retailers with suppliers. *Russian journal of management*, 7(2), 330. (In Russian).

Radaev, V. V., Kotelnikova, Z. V. and Markin, M. E. (2009). The Development of the Russian retail market: regulatory measures and their consequences (the Law on Trade in the mirror of research). *Analysis LACY* (Vol. 4). Publ., Higher School of Economics. (In Russian).

Radaev, V. V. (2010). The administration of market rules (as developed by the Federal law on trade). *Public administration issues*, 3, 535.

Radaev, V. V. (2011a). Who holds power in consumer markets: the relationship between retailers and suppliers in contemporary Russia. Publ., Higher School of Economics, 384. (In Russian).

Radaev, V. V. (2011b). How the new rules of exchange on markets are justified. *Economics' issues*, 3, 104–123. (In Russian).

Radaev, V. V. (2011c). The return of the state regulation of internal trade in Russia: analysis of the process of development, discussion and the first consequences of the adoption of the Federal law on trade. State regulation of trade networks: basics and controversies. *Analytics LACY* (Vol. 8). Publ., Higher School of Economics, pp. 8–71. (In Russian).

Radaev, V. V. (2012a). Who benefited from the adoption of the Law on Trade? *Public administration issues*, 2, 33–59. (In Russian).

Radaev, V. V. (2012b). What's changed the Law on Trade: a quantitative analysis. *Economic policy*, 1, 118–140. (In Russian).

Telser, L. (1960). Why Should Manufacturers Want Fair Trade? *Journal of Law and Economics*, 3, 86–105.

Silcock, T. (1938). Some Problems of Price Maintenance. *Economic Journal*, 48, 42–51.

Spengler, J. (1950). Vertical Integration and Antitrust Policy. *Journal of Political Economy*, 53, 347–352.

Williamson O. (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *The American Journal of Sociology*, 87(3), 548–577.

НАРРАТИВНАЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

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

В статье рассматривается круг вопросов, связанных с возникновением нового научного направления – нарративной экономики в контексте развития современного институционализма. В рамках современной экономической науки пионерные работы Р. Шиллера, Дж. Акерлофа и Д. Сноуера привлекли значительное внимание к вопросам исследования влияния нарративов на экономические процессы. В данной работе исследования нарративов рассматриваются через призму ответа на вопрос: как доминирующие в общественном дискурсе (коллективном, профессиональном, групповом) нарративы влияют на формирование (изменение) институтов. Нарративы имеют много общего с институтами потому, что чаще всего содержат в явной или неявной форме оценочные суждения по поводу социальных взаимодействий и нормативные аспекты, которые выражаются в описании шаблонов поведения. Идентификация доминирующих нарративов позволит лучше понять, какие институты и какое влияние оказывают на экономическое (социальное) действие. Структурирование повторяющихся взаимодействий между людьми осуществляется через понимание, принятие и усвоение правил. Понимание правил происходит посредством языка. Также важно, как посредством языка и нарративов (историй) мы формулируем и воспринимаем правила. Благодаря нарративам, как и институтам, акторы получают информацию и приобретают знание о возможностях различных видов социальной коммуникации. Распространение нарративов, особенно в век цифровых технологий, средств массовой информации и социальных сетей, способствует тиражированию и передаче смыслов и ценностей с учетом эффектов возрастающей отдачи. Включение нарративов наряду с институтами в круг релевантных исследовательских вопросов для современной экономической теории позволит задействовать значительный объем эмпирических данных, содействовать совершенствованию количественных и качественных методов и, главное, улучшить понимание сложных эволюционных экономических процессов.

Ключевые слова: институциональная экономика; нарративная экономика; правила; нормы; институты.

NARRATIVE AND INSTITUTIONAL ECONOMICS

VYACHESLAV V. VOLCHIK,

*Doctor of Economic Sciences (PhD), Professor,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: volchik@sfedu.ru*

This article addresses a range of questions associated with the occurrence of a new field of study – narrative economics, which is considered in the context of modern institutionalism.

Pioneering works of R. Shiller, G. Akerlof and D. Snower spotlighted the importance of analyzing narratives and narrative influence when studying economic processes. In this paper, a qualitative study of narratives is seen through the prism of an answer to the question: «How do prescribed narratives influence institutions and change them? ». Narratives have much in common with institutions since very often, explicitly or implicitly, they contain value judgements about social interactions or normative aspects shaping behavioral patterns. The identification of dominating narratives enables us to understand better how institutions influence economic (social) action. Repeated interactions among social actors are structured through understanding and learning the rules. Understanding of social rules comes from the language – we articulate and perceive the rules drawing on common narratives. Narratives and institutions are helpful when actors gain knowledge about various forms of social communication. Digital technologies, mass media and social networking sites facilitate the spread of narratives, values and beliefs; this process is characterized by increasing returns. Studying narratives and institutions is crucial for modern economic theory because it helps to improve qualitative and quantitative methods of analyzing empirical evidence and enables researchers to understand complex economic processes.

Keywords: *institutional economics; narrative economics; rules; norms; institutions.*

JEL: *Z13; Z19; B52.*

Экономисты привыкли иметь дело с объективными (как им кажется) закономерностями. Строгость и наукообразность экономической дисциплины породили такое довольно спорное явление, как экономический империализм. Но постепенно экономический империализм вылился скорее в «экономический монополизм», в ходе которого другим социальным наукам настойчиво предлагались принцип максимизации полезности и модель самуэльсоновского человека, также известного как *Max U (McCloskey, 2016)*. Продолжая аналогию монополии, можно сказать, что монополистический империализм *Max U* вытеснил на периферию экономической науки конкурентный плюрализм междисциплинарности, оставив ее гетеродоксальным экономическим теориям (*Colander, 2009*). Более того, методологические барьеры в социальных науках остаются такими высокими и непроницаемыми, что даже при попытке следовать плюралистическим принципам в результате мы имеем скорее «дисфункциональный плюрализм» в общественных науках (*Colander, 2014*).

Однако в современной экономической теории начали осуществляться попытки если не разрушить, то пробить непреступные стены между социальными науками. Такие тенденции можно связать с торжеством междисциплинарности или набирающим силу плюрализмом, но также, возможно, это отражение фундаментальных сдвигов в социальном и технологическом развитии западной цивилизации.

Нарративная экономическая теория

Круг феноменов общественной жизни, которые подвергаются исследованиям экономистов, очень широк. Причиной этому служит сам предмет экономической теории, который связан прежде всего с проблемой выбора. В современных учебниках по экономической теории индивидуальный выбор и вовсе является признаком демаркации между экономическими и неэкономическими проблемами: «Каждая экономическая проблема на фундаментальном уровне включает вопрос индивидуального выбора – вопрос о решениях человека относительно того, что ему делать и что не делать. Фактически можно сказать, что если речь не идет об индивидуальном выборе, то разговор не касается экономикс» (*Кругман, Веллс и Олни, 2011, с. 35*). Действительно, если мы рассматриваем выбор относительно редких благ, то все, что влияет на этот выбор, может быть отнесено к релевантным феноменам для исследования экономистов.

Расширение круга релевантных исследовательских вопросов не всегда было и остается в почете у экономистов, особенно представителей мейнстрима. По этому поводу еще в середине XX в. Фридрих Хайек заметил, что экономист, остающийся лишь экономистом, скорее всего со временем станет помехой, если не потенциальной опасностью для исследовательской работы (*Hayek, 1956, p. 463*). Безусловно, не всяким популярным междисциплинарным новациям удастся закрепиться в экономической теории, но это будет результатом конкуренции идей, а результаты конкуренции предсказать невозможно, главное, чтобы сохранялась конкурентная среда (*Вольчик, 2003; 2015*).

В 2016 и 2017 г. вышел ряд статей, в которых было предложено включить в круг релевантных для экономической теории вопросов исследования нарративов и их влияния на экономические процессы. Почему в начале XXI в. в рамках экономической теории возникло понимание того, что выбор и поведение акторов во многом определяются нарративами? Нарративы имеют значение прежде всего потому, что они наряду с институтами участвуют в структурировании социальных взаимодействий (рыночных обменов, государственного распределения и планирования, корпоративного поведения и т.д.). Однако исследования нарративов не могут, не должны и не заменяют исследования институтов и других факторов, влияющих на экономический выбор. Внимание к нарративам обусловлено двумя значимыми моментами: во-первых, важностью языка для когнитивных процессов при формировании представлений о существующей социальной реальности; во-вторых, присутствующей в нарративах нормативной составляющей, которая в более общей форме содержится в институтах.

В современных социальных науках проблема нарративов получила масштабное отражение. Кроме того, уже более 20 лет в научном сообществе широко обсуждаются вопросы так называемого «нарративного поворота в социальных науках» (*Kreiswirth, 1992; Лехциер, 2013*). Однако существующее многообразие подходов и определений нарративов создает значительные сложности для коммуникации в рамках междисциплинарных исследований: «на методическом уровне понятие нарратива зачастую отождествляется с любыми данными, полученными в ходе качественного интервью, анализ нарративов используется как синоним приемов аналитической работы с подобными данными» (*Кутковская, 2014, с. 24*). Кроме того, традиционно в общественных науках «...под нарративом понимается повествовательный текст, информирующий адресата о событиях и обладающий сюжетом. Нарратив в отличие от простого описания содержит «сюжет». Именно «осюжеченные» тексты несут в себе кладезь информации, ценной для социального исследователя, которому в первую очередь важны не фактуальные данные о событиях, т.е. не то, что излагает автор, а то, как он осмысливает и преподносит информацию значимому другому – своему собеседнику» (*Евстигнеева и Оберемко, 2014, с. 95*). В научной литературе существуют подходы, в рамках которых проводится различие между понятиями нарративов и историй. История (story) определяется как структура, используемая индивидом для обмена опытом и как представление о деятельности. Истории придают смысл для событий прошлого. Нарратив является схемой, используемой людьми, чтобы придать смысл их опыту. Это различие позволяет отслеживать взаимоотношения между индивидуальными историями и культурными нарративами (*Dwyer and Emerald, 2017*).

В современной экономической теории также существует множество трактовок нарративов. Рассмотрим некоторые из них. Акерлоф и Сноуер приводят свою оригинальное определение этого понятия: «Мы можем охарактеризовать “нарратив” как последовательность связанных причинной связью событий и лежащих в их основе источников, разворачивающихся с течением времени, которые могут быть использованы в качестве шаблона при интерпретировании нашего настоящего опыта. Нарративы представляют собой упрощенные резюме событий, которые, как правило,

имеют решающее значение для вопросов баланса – между потребностями индивида и социальной группы, между материальными и нематериальными устремлениями, между личным интересом и альтруизмом, между человечеством и природой и так далее. Эти вопросы имеют ключевое значение, поскольку нарративы неявно предполагают, что баланс в этих сферах играет важную роль для благосостояния человека» (*Akerlof and Snower, 2016, p. 58–59*).

Таким образом, трактовка нарративов Акерлофа и Сноуера акцентирует внимание на том факте, что повторяющиеся события могут со временем быть отражены в схематичной форме в нарративах. Индивиды используют нарративы, с одной стороны, чтобы выразить свою интерпретацию важных событий, вкладывая в содержание историй свой опыт социальных взаимодействий. А с другой стороны, те, кто являются слушателями или читателями историй, получают понимание особенностей социального контекста, в котором происходят взаимодействия. Исходя из нарративов, мы можем лучше понять мотивацию акторов.

Таким образом, с помощью нарративов можно лучше понять правила, нормы и социальные институты того или иного общества, а также объяснить, почему мы должны следовать этим нормам (*Akerlof and Snower, 2016, p. 59*).

Используя исторические примеры из советского прошлого, Акерлоф и Сноуер объясняют, почему именно нарративы позволяют лучше понимать и познавать социальные нормы и институты, в частности связанные с проведением новой экономической политики (нэпа), организацией плановой экономики в СССР, коллективизацией, раскулачиванием и сопряженными с этими процессами социальными и экономическими дисфункциями. Изучение нарративов позволяет исследователям понять внутреннюю логику стимулов и мотивов, которые двигали авторами, а также выявить логику и закономерности происходящих в то время процессов (*Akerlof and Snower, 2016, p. 66–69*).

Именно нарративы дают возможность исследователю определить релевантные стимулы и мотивы акторов, исходя из того или иного культурного, исторического и институционального контекстов. С помощью исследования нарративов мы можем добыть необходимые качественные данные о содержании правил, норм институтов, которые невозможно получить, анализируя исключительно статистические и иные количественные исторические факты. Поэтому нарративный анализ является одним из полезных методов исследования, позволяющий получить лучшую и более реалистичную картину, объясняющую экономические действия, выборы и другие повторяющиеся взаимодействия акторов.

Еще одним важным следствием привлечения внимания к нарративам в ходе экономических исследований является акцент на игнорировании в рамках мейнстрима вопросов, связанных с качественными характеристиками выбора: вниманием, правилами и стимулами, связанными с ними, и мотивами. Экономика мейнстрима игнорирует роль нарративов в формировании и сохранении идентичности, поскольку она предполагает, что предпочтения расположены исключительно в индивидуальном диапазоне. Влияние социальных групп на индивидуальные предпочтения игнорируются (*Akerlof and Snower, 2016, p. 68*).

Акерлоф и Сноуер также отсылают читателя к исследованиям идентичности экономических акторов, которые были осуществлены в начале 2000-х гг. Дж. Акерлофом и Р. Крэнтоном. В своей работе Акерлоф и Крэнтон фактически повторили, используя современные данные и примеры, выводы представителей оригинальной институциональной экономики о необходимости учитывать при анализе принятия решений реальными людьми влияние норм, ценностей и идеалов их социальных групп (*Akerlof and Kranton, 2010*). Также показательным фактом может служить фактическое отсутствие в их книге ссылок на работы оригинальных институционалистов.

Безусловно, включение нарративов в круг релевантных вопросов позволяет значительно увеличить акцент на исследованиях роли социального контекста на

целесообразно, а также определить, какую роль играют при формировании мотивации. Проблема исследования социальной среды заключается в том, что она не является исключительно детерминированной и объективно наблюдаемой, поэтому нарративы могут служить важным инструментом для определения свойств социальной среды с учетом целей деятельности людей и их оценки качественных и нормативных характеристик социальных взаимодействий (*Akerlof and Snower, 2016, p. 70*).

Похожий подход к исследованию нарративов содержится в программной статье Роберта Шиллера, он следующим образом определяет это понятие: «Термином “нарратив” я обозначаю просто историю или просто выраженное объяснение событий, которые многие люди хотят затронуть в разговоре, или в новостях, или в социальных медиа, потому что они (нарративы) могут использоваться для стимулирования заинтересованности или эмоций других людей, и/или потому что, как представляется, они развивают личный интерес. Чтобы выполнять стимулирующую функцию, обычно на него направлен интерес человека, прямой или подразумеваемый. Я (и многие другие) вкладываю в этот термин такой смысл, что нарратив видится как драгоценный камень разговора и может принимать форму необычной или героической истории или даже шутки» (*Shiller, 2017, p. 968*).

Ключевое значение, которое дает Шиллер нарративам, заключается именно в «выраженном объяснении событий». Такие объяснения в нарративах делаются людьми исходя из их субъективного понимания происходящих событий, однако они (объяснения) могут и влияют на поведение акторов. В своей работе Шиллер не упоминает влияния нарративов на институты, однако сравнивает их с мемами. Мем традиционно трактуется как разновидность репликатора для передачи единицы культурной информации или единицы имитации (*Докинз, 2013; Roy, 2017*). Распространение мемов как единиц информации очень подходит для анализа распространения через средства массовой информации нарративов, в которых, например, отражается восприятие кризисных явлений в экономике и что, в свою очередь, может повлиять на поведение акторов. Вообще подход Шиллера к исследованию нарративов ближе всего к поведенческой экономике, где за последние десятилетия произошел значительный прогресс в плане выявления и описания поведенческих отклонений от идеала рациональности в форме максимизации (*Kahneman, Slovic and Tversky, 1982; Kahneman and Thaler, 2006*).

Шиллер предлагает очень интересную модель как аналогию для исследования роли нарративов в экономике – модель распространения вирусов во время эпидемий Кермака – Маккендрика. Используя эту аналогию, можно рассматривать экономические кризисы, пузыри на финансовых рынках как эпидемии, связанные с широким распространением в обществе тех или иных доминирующих нарративов (*Shiller, 2017, p. 974–982*).

Основное препятствие для масштабного применения анализа нарративов в рамках экономической теории Шиллер связывает с трудностями их количественных исследований. Однако развитие цифровых технологий, электронных медиа и социальных сетей, а также инструментов работы с большими данными дает некоторый оптимизм в плане формализации исследования нарративов (*Shiller, 2017, p. 998–999*).

Подход, схожий с концепцией Р. Шиллера к исследованию нарративов, представлен П. Коллиером, где также анализ нарративов связывается с возможностями обобщения информации. Согласно П. Коллиеру, «как таковые нарративы – это истории о реальных событиях, которые просто дополняют непосредственное наблюдение. Потенциально это лишь ускоряет байесовский процесс, посредством которого события, объединяясь, порождают каузальные гипотезы. Однако нарративы могут оказаться особенно полезными инструментами для [формулирования] обобщений, которые необходимы для прогнозирования и интервенций» (*Collier, 2016, p. 8*). Рассматривая нарративы в контексте эволюции дисфункциональных культур, Коллиер связывает их с формированием убеждений и норм поведения. Именно связь историй и нарративов

с нормами поведения дает хорошие исследовательские перспективы для включения нарративов в традиционный институциональный анализ в экономике.

Нарративы могут также служить полезным инструментом для анализа бизнес-процессов. Например, А. Дамодаран показывает важность нарративов в оценке бизнеса и инвестировании. Управление фирмой требует не только сбора данных и анализа показателей, но и формирования истории бизнеса, которая была бы понятна инвесторам. Увлекательный нарратив привлечет больше внимания инвесторов и даст более высокий уровень стоимости компании (*Damodaran, 2017*). Однако исследования нарративов, связанных с организациями, может быть полезным для понимания специфических внутриорганизационных рутин, правил, что также может рассматриваться в институциональном контексте, исходя из понимания природы институтов в рамках оригинальной институциональной экономической теории (*Hodgson, 2006*).

Значительный потенциал влияния нарративов на различные экономические процессы имеют исследования по экономической и бизнес-истории (*Мокыр, 2016*). Нарративы создаются для того, чтобы ими делились и пересказывали с течением времени, и таким образом они могут превращаться в нормативные и когнитивные институты внутри обществ.

Нарративы, правила и институты

Наибольший потенциал для инкорпорирования исследований нарративов имеет институциональная экономическая теория. Институциональная экономика развивается более ста лет, начав свое существование как гетеродоксальное научное направление. Постепенно идеи институционалистов все больше проникают в теории и научный аппарат экономического мейнстрима (*Ходжсон, 2008*).

Традиционно институты изучаются в рамках современных социологии, экономической теории, политологии, социальной антропологии, социальной психологии. По иронии судьбы во второй половине XX в. наибольший прогресс в исследовании институтов был связан прежде всего с экономической теорией, однако это не значит, что вопросов о природе институтов стало меньше. В исследовании институтов экономистам удалось создать «хорошо продаваемый» продукт, что позволило сделать проблему исследования институтов и их влияния на экономическое развитие широко известной и популярной (*Норт, 2005; Мокыр, 2016; Грейф, 2006; Асемоглу и Робинсон, 2012*). Популярности экономического подхода к исследованию институтов также способствовало присуждение премий памяти А. Нобеля известным представителям неинституциональной экономической теории: Р. Коузу, Дж. Бьюкенену, Д. Норту, Э. Остром, О. Уильямсону. Кроме представителей неинституционализма многие нобелевские лауреаты также своими исследованиями актуализировали проблематику изучения институтов. Среди них можно выделить знаковые для современной экономической науки фигуры: Г. Саймона, Д. Канемана, Р. Шиллера, Дж. Акерлофа, Дж. Стиглица.

Определений институтов так много, что для их перечисления и анализа не хватит объема одной статьи. Ниже приводятся несколько определений институтов, по которым можно определить эволюцию понимания их роли в обществе с позиции экономистов.

В экономической теории впервые понятие института было включено в анализ Торстейном Вебленом: институты – это, по сути дела, распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе (*Веблен, 1984, с. 201–202*).

Другой основоположник институционализма, Дж. Коммонс, определяет институт следующим образом: институт – коллективное действие по контролю, освобождению

и расширению индивидуального действия. Коллективное действие, согласно подходу Коммонса, тесно связано с государством и его правовыми институтами, что смещает акцент с «невидимой руки» рынка к «видимой руке» регулирования, связанного с созданием и функционированием действующих правил (*working rules*).

В настоящее время в рамках современного институционализма наиболее распространенной является трактовка институтов Д. Норта: институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми. Это определение Норта содержит три важнейшие составляющие: правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и структурированные повторяющиеся взаимодействия.

В рамках новейшего неинституционализма показательным является определение институтов Авнера Грейфа, где он подчеркивает их экзогенную природу: «Институт – это система социальных факторов, совокупное влияние которых порождает регулярность поведения. Каждый компонент такой системы является социальным, т.е. рукотворным нематериальным фактором. Он оказывается экзогенным по отношению к каждому индивиду, на поведение которого влияет. Суммарно эти компоненты мотивируют, направляют и делают возможным выбор индивидами одного варианта поведения из множества возможных в данных социальных ситуациях» (*Greif, 2006, p. 30*). В настоящее время в рамках современного институционализма существует множество трактовок институтов, которые могут быть сведены к трем концепциям: институты, основанные на правилах, институты как равновесие в стратегических играх и философская трактовка институтов как системы конститутивных правил (*Hindriks and Guala, p. 460*).

В плане исследования связи нарративов и институтов наиболее близкой является трактовка институтов как правил, что соотносится с большинством приведенных выше определений институтов. Если придерживаться трактовки правил В. Тамбовцева: «правила как описания тех или иных связей действий и результатов (в частности, порождающие регулярности), причем такие описания, которые позволяют (с достаточной надежностью) предсказывать последствия действий» (*Тамбовцев, 2014, с. 137*), то можно предположить, что нарративы, содержащие описание действий в социальном контексте, обобщенный опыт и шаблоны поведения, также могут быть использованы для идентификации релевантных правил для акторов.

Для понимания природы институтов мы должны также учитывать философские и методологические аспекты генезиса данного понятия, которые связаны вопросами языка. Согласно концепции Дж. Серла, институты, как и нарративы, должны рассматриваться в контексте конститутивной роли языка: «Интуитивно нам ясно даже без всякой теории, что язык фундаментален в весьма конкретном отношении: язык может существовать без денег, собственности, правительства или брачных отношений, но нельзя иметь деньги, собственность, правительство или брачные отношения при отсутствии языка. Сложнее уловить ту конститутивную роль, которую играет язык в этих, а в действительности – и во всех социальных институтах» (*Searle, 2005, p. 11–12*).

Говоря о нарративах, мы имеем в виду не все истории, которые рассказывают люди в своей повседневной жизни, а именно те, которые связаны с формированием правил и устойчивых или доминирующих поведенческих паттернов. Нарративы необходимы для успешной коммуникации в экономике. Те, кто рассказывает истории, и те, кто обрабатывает количественные данные, делают одну и ту же работу – они создают новое знание. Именно роль знания для проблемы выбора делает значимой проблему изучения нарративов. Использование нарративов акцентирует внимание на особом виде моделирования экономических и других социальных процессов – использовании индуктивного мышления (*Arthur, 1994*) для выявления и описания множества поведенческих паттернов и институтов, релевантность которых зависит от специфических познавательных характеристик и агента и, главное, его опыта (*Вольчик, 2014*).

Моделирование, основанное на нарративах, не является закрытым или полным. Это всего лишь попытка фиксации исторически и локально специфических паттернов, с помощью которых акторы объясняют окружающий их мир и свои действия в нем (Bookstaber, 2017).

Нарративы важны для отражения контекста, в котором происходят экономические взаимодействия. Структурирование повторяющихся взаимодействий зависит не только от институтов, сами институты интерпретируются акторами исходя из их понимания происходящих процессов.

Концепт доминирующих нарративов может рассматриваться с двух точек зрения: во-первых, как нарративы, влияющие на поведение акторов, участвующих в экономическом выборе; и во-вторых, как нарративы, доминирующие среди самих экономистов, например, позволяющие самим ученым обосновывать теоретическую важность и практическую значимость их научных исследований.

Для экономистов нарративы имеют значение не потому, что они заменяют модели, а потому, что они являются важным фактором, влияющим на экономический выбор любых акторов (если, конечно, мы не понимаем под акторами биржевых роботов). Нарратив может содержать в себе алгоритм, но алгоритм не может быть нарративом без личного участия, рассказывающего и выраженного через повествование опыта.

Нарратив может содержать метафоры, но он не сводится к метафоре как таковой. В нарративе основное значение для экономиста содержится в нормативной составляющей, которая позволяет структурировать повторяющиеся взаимодействия между акторами. Регулярность таких взаимодействий, например, в форме обмена в реальной экономике всегда обусловлена социальным или институциональным контекстом. Нарратив – это отражение в излагаемой истории обобщенного опыта акторов (актора). Такой опыт, в свою очередь, воспринимается читателем (слушателем, потребителем) как описание, связывающее экономическое действие с социальным, историческим и культурным контекстами.

Несколько заключительных замечаний

Включение нарративов в круг релевантных вопросов для экономистов может способствовать построению более реалистичных теорий. Также внимание к нарративам дает большой массив эмпирического материала. Мы можем наметить несколько направлений, где исследования нарративов имеют хорошие перспективы.

1. Экономисты отличительной и главной чертой своего предмета называют феномен выбора (оптимального, максимизирующего полезность, рационального). Включение нарративов при исследовании проблемы выбора позволяет сконцентрироваться не только на количественных информационных сигналах, определяющих выбор (цены, дохода, характеристики товара), но и акцентировать внимание на долгосрочных мотивах и стимулах, которые акторы черпают из распространенных в их окружении нарративов и мемов, принимающих, в свою очередь, форму правил, институтов, рутин. Поэтому включение исследования нарративов в традиционный институциональный анализ позволяет задействовать большой объем эмпирических данных и способствовать реалистичности теорий и рекомендаций для политики.

2. Действие нарративов (их возникновение, отбор и доминирование) связано с феноменами возрастающей отдачи, зависимости от предшествующей траектории развития (эффект колеи). В условиях развития социальных сетей анализ нарративов может быть полезным для качественных исследований субоптимальных институтов и их эволюции.

3. Нарративы влияют на макроэкономические процессы, такие как финансовые пузыри, биржевые крахи, отражают иррациональный оптимизм в различных сферах экономики. В данном контексте анализ нарративов может предшествовать экономическому и институциональному анализу кризисов и антикризисной политики.

4. Нарративы играют большую роль на конкретных рынках при формировании институциональной структуры, а также долгосрочных мотивов. Например, рынок труда и нарративы о тех или иных профессиях, связанные с неденежными факторами (например, исходя из анализа нарративов преподавателей, можно лучше понять их мотивацию и влияние на нее тех или иных стимулов). Здесь исследования нарративов можно использовать для идентификации и проектирования новых институтов.

5. Истории (нарративы), циркулирующие в бизнес-среде, могут определять специфические ограничения и мотивацию среди предпринимателей, а также быть связаны с различными реакциями общества и государства (например, этническое предпринимательство), что может рассматриваться как важный элемент исследований влияния предпринимательской культуры на экономическое развитие.

Институты тоже не всегда были релевантным предметом исследования для экономистов. Но сейчас важность такого исследования не вызывает сомнений. Возможно, так произойдет и с нарративами. Социальный мир вокруг нас усложняется. Это сопровождается развитием технологий и увеличением знания, в частности об обществе и закономерностях его развития. Развитие физических, информационных и социальных технологий и методов исследования дает возможность вплотную приблизиться к анализу влияния нарративов, их содержания и эволюции на фундаментальные процессы в обществе и экономике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М., с. 201–202.
- Вольчик В. В. (2003). Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития // *Terra Economicus*, Т. 1, № 3, с. 36–42.
- Вольчик В. В. (2014). Индуктивное мышление и экономическое поведение // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, 6(3), 6–12. DOI: 10.13140/2.1.2241.3762.
- Вольчик В. В. (2015). Междисциплинарность в экономической науке: между империализмом и плюрализмом // *Terra Economicus*, Т. 13, № 4, с. 52–64.
- Докинз Р. (2013). Эгоистичный ген. М.: АСТ, Corpus.
- Евстигнеева Н. В. и Оберемко О. А. (2007). Модели анализа нарратива // *Человек. Сообщество. Управление*, № 4, с. 95–107.
- Кругман П., Веллс Р. и Олни М. (2011). Основы экономикс. СПб.: Питер.
- Кутковая Е. С. (2014). Нарратив в исследовании идентичности // *Национальный психологический журнал*, № 4(16), с. 23–33.
- Лехциер В. Л. (2013). Нарративный поворот и актуальность нарративного разума // *Международный журнал исследований культуры*, № 1(10), с. 5–8.
- Норт Д. (1993). Институты и экономический рост: историческое введение // *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*, (2), 69–91.
- Тамбовцев В. (2014). Правила как основа институтов // *Общественные науки и современность*, № 3.
- Ходжсон Дж. (2008). Эволюционная и институциональная экономика как новый мейнстрим? // *Terra Economicus*, 6(2), 8–21.
- Acemoglu, D. and Robinson, J. A. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, New York: Random House and London: Profile.
- Akerlof, G. A. and Snower, D. J. (2016). Bread and bullets // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126, 58–71. DOI: 10.1016/j.jebo.2015.10.021.
- Akerlof, G. and Kranton, R. (2010). *Identity Economics: How Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Arthur, W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality // *The American economic review*, 84(1), 406–411.

- Bookstaber, R.* (2017). *The End of Theory*. DOI: 10.1515/9781400884964.
- Colander, D.* (2009). 2 Moving beyond the rhetoric of pluralism. *Economic pluralism*. Routledge.
- Colander, D.* (2014). The Wrong Type of Pluralism: Toward a Transdisciplinary Social Science // *Review of Political Economy*, 26(4), 516–525. DOI: 10.1080/09538259.2014.950460.
- Collier, P.* (2016). The cultural foundations of economic failure: A conceptual toolkit // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126, 5–24. DOI: 10.1016/j.jebo.2015.10.017.
- Commons, J. R.* (1931). Institutional Economics // *American Economic Review*, 21, 648–657.
- Damodaran, A.* (2017). *Narrative and Numbers: The Value of Stories in Business*. New York; Chichester, West Sussex: Columbia Business School Publishing.
- Dwyer, R. and Emerald, E.* (2017). *Narrative Research in Practice: Navigating the Terrain* // *Dwyer, R., Davis, I., Emerald, E.* (eds) *Narrative Research in Practice*. Singapore: Springer.
- Greif, A.* (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hayek, F. A.* (1956). The dilemma of specialization // *The state of social sciences* / Ed. by L. White. Chicago: University of Chicago Press.
- Hindriks, F. and Guala, F.* (2015). Institutions, rules, and equilibria: a unified theory // *Journal of Institutional Economics*, 11(3), 459–480. DOI: 10.1017/S1744137414000496.
- Hodgson, G. M.* (2006). What Are Institutions? // *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1–25. DOI: 10.1080/00213624.2006.11506879.
- Kahneman, D. and Thaler, R. H.* (2006). Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility // *Journal of Economic Perspectives*, 20(1), 221–234. DOI: 10.1257/089533006776526076.
- Kahneman, D., Slovic, P. and Tversky, A.* (1982). *Judgments under uncertainty. Heuristics and Biases*, Cambridge.
- Kreiswirth, M.* (1992). Trusting the Tale: The Narrativist Turn in the Human Sciences // *New Literary History*, 23(3), 629. DOI: 10.2307/469223.
- McCloskey, D. N.* (2016). Max U versus Humanomics: a critique of neo-institutionalism // *Journal of Institutional Economics*, 12(1), 1–27. DOI: 10.1017/S1744137415000053.
- Mokyr, J.* (2016). *A Culture of Growth*. Princeton University Press. DOI: 10.2307/j.ctt1wf4dft.
- Mordhorst, M. and Schwarzkopf, S.* (2017). Theorising narrative in business history // *Business History*, 59(8), 1155–1175. DOI: 10.1080/00076791.2017.1357697.
- North, D.* (2005). *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Roy, D.* (2017). Myths about memes // *Journal of Bioeconomics*, 19 May. DOI: 10.1007/s10818-017-9250-2.
- Searle, J. R.* (2005). What is an institution? // *Journal of Institutional Economics*, 1(1), 1–22. DOI: 10.1017/S1744137405000020.
- Shiller, R. J.* (2017). Narrative Economics // *American Economic Review*, 107(4), 967–1004. DOI: 10.1257/aer.107.4.967.

REFERENCES

- Acemoglu, D. and Robinson, J. A.* (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, New York: Random House and London: Profile.
- Akerlof, G. A. and Snower, D. J.* (2016). Bread and bullets. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126, 58–71. DOI: 10.1016/j.jebo.2015.10.021.
- Akerlof, G. and Kranton, R.* (2010). *Identity Economics: How Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Arthur, W. B.* (1994). Inductive reasoning and bounded rationality. *The American economic review*, 84(1), 406–411.

- Bookstaber, R.* (2017). The End of Theory. DOI: 10.1515/9781400884964.
- Colander, D.* (2009). 2 Moving beyond the rhetoric of pluralism. *Economic pluralism*. Routledge.
- Colander, D.* (2014). The Wrong Type of Pluralism: Toward a Transdisciplinary Social Science. *Review of Political Economy*, 26(4), 516–525. DOI: 10.1080/09538259.2014.950460.
- Collier, P.* (2016). The cultural foundations of economic failure: A conceptual toolkit. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126, 5–24. DOI: 10.1016/j.jebo.2015.10.017.
- Commons, J. R.* (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, 21, 648–657.
- Damodaran, A.* (2017). *Narrative and Numbers: The Value of Stories in Business*. New York; Chichester, West Sussex: Columbia Business School Publishing.
- Dawkins, R.* (2013). *A selfish gene*. М.: AST, Corpus. (In Russian).
- Dwyer, R.* and *Emerald, E.* (2017). *Narrative Research in Practice: Navigating the Terrain* // *Dwyer R., Davis I., Emerald E.* (eds) *Narrative Research in Practice*. Singapore: Springer.
- Evtigneeva, N. V.* and *Oberemko, O. A.* (2007). Narrative analysis models. *Human. Community. Management*, 4, 95–107. (In Russian).
- Greif, A.* (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hayek, F. A.* (1956). The dilemma of specialization. The state of social sciences. Ed. by L. White. Chicago: University of Chicago Press.
- Hindriks, F.* and *Guala, F.* (2015). Institutions, rules, and equilibria: a unified theory. *Journal of Institutional Economics*, 11(3), 459–480. DOI: 10.1017/S1744137414000496.
- Hodgson, G. M.* (2006). What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1–25. DOI: 10.1080/00213624.2006.11506879.
- Hodgson, G. M.* (2008). Evolutionary and institutional economics as the new mainstream? *Terra Economicus*, 6(2), 8–21. (In Russian).
- Kahneman, D.* and *Thaler, R. H.* (2006). Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility. *Journal of Economic Perspectives*, 20(1), 221–234. DOI: 10.1257/089533006776526076.
- Kahneman, D., Slovic, P.* and *Tversky, A.* (1982). *Judgments under uncertainty. Heuristics and Biases*, Cambridge.
- Kreiswirth, M.* (1992). Trusting the Tale: The Narrativist Turn in the Human Sciences. *New Literary History*, 23(3), 629. DOI: 10.2307/469223.
- Krugman, P., Wells, R.* and *Olney, M. I.* (2011). *Essentials of Economics*. St. Petersburg: Peter. (In Russian).
- Kutkovaya, E. S.* (2014). Narrative in the study of identity. National psychological journal. *National Psychological Journal*, № 4(16), 23–33. (In Russian).
- Lekhtsier, V.* (2013). Narrative Turn and the Actuality of the Narrative Mind. *International Journal of Cultural Research*, 1(10), 5–8. (In Russian).
- McCloskey, D. N.* (2016). Max U versus Humanomics: a critique of neo-institutionalism. *Journal of Institutional Economics*, 12(1), 1–27. DOI: 10.1017/S1744137415000053.
- Mokyr, J.* (2016). *A Culture of Growth*. Princeton University Press. DOI: 10.2307/j.ctt1wf4dft.
- Mordhorst, M.* and *Schwarzkopf, S.* (2017). Theorising narrative in business history. *Business History*, 59(8), 1155–1175. DOI: 10.1080/00076791.2017.1357697.
- North, D.* (1993). Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction. *THESIS*, (2), 69–91. (In Russian).
- North, D.* (2005). *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Roy, D.* (2017). Myths about memes. *Journal of Bioeconomics*, 19 May. DOI: 10.1007/s10818-017-9250-2.
- Searle, J. R.* (2005). What is an institution? *Journal of Institutional Economics*, 1(1), 1–22. DOI: 10.1017/S1744137405000020.

Shiller, R. J. (2017). Narrative Economics. *American Economic Review*, 107(4), 967–1004. DOI: 10.1257/aer.107.4.967.

Tambovtsev, V. (2014). Rules as the basis of institutions. *Social Sciences and Contemporary World*, 3. (In Russian).

Veblen, T. (1984). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. М. (In Russian).

Volchik, V. V. (2003). The failures of economic theory and the dependence on the previous path of development. *Terra Economicus*, 1(3), 36–42. (In Russian).

Volchik, V. V. (2014). Inductive reasoning and economic behavior. *Journal of Institutional Studies*, 6(3), 6–12. DOI: 10.13140/2.1.2241.3762. (In Russian).

Volchik, V. V. (2015). Interdisciplinarity in economic science: Between imperialism and pluralism. *Terra Economicus*, 13(4), 52–64. (In Russian).

ПОДПИСКА-2018**НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2018»,
ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ*

Подписной индекс 82295

*Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.*

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!**ПОДПИСКА-2018****НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2018»,
ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ*

Подписной индекс 42503

*Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.*

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 9, № 4. 2017

vol. 9, no. 4. 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: 13.12.2017.
Подписано в печать: 22.12.2017.
Тираж: 500 экз. **Заказ** № 224.
Выход в свет: 25.12.2017.

Формат 60x84 1/8. **Гарнитура** CenturySch.
Печать цифровая. 20,75 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>