

ISSN 2073-6606 e-ISSN 2410-4531

2017

номер

ECONOMICUS

До 2009 г. — Экономический вестник Ростовского государственного университета

Журнал включен в перечень ВАК Министерства образования и науки РФ ведущих научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук

Учредитель: Южный федеральный университет

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 16 января 2009 г. Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-34982

Журнал издается с 2003 г., выходит 4 раза в год. Подписной индекс 81958

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Мамедов О.Ю., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия, oymamedov@sfedu.ru

Заместитель главного редактора

- Вольчик В.В., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия, volchik@sfedu.ru
- Боровская М.А., доктор экономических наук, профессор, ректор Южного федерального университета, Россия
- Бузгалин А.В., доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия
- Валентинов В., PhD в области экономики, Лейбниц институт аграрного развития в странах с переходной экономикой (ІАМО), Германия
- Кирдина-Чэндлер С.Г., кандидат экономических наук, доктор социологических наук, заведующая сектором эволюции социально-экономических систем, Институт экономики РАН, Россия
- Клейнер Г.Б., доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора ЦЭМИ РАН,
- Курбатова М.В., доктор экономических наук, профессор, Кемеровский государственный университет, Россия
- Латов Ю.В., кандидат экономических наук, доктор социологических наук, доцент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия
- Малкина М.Ю., доктор экономических наук, профессор, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Россия
- Михалкина Е.В., доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, Южный федеральный университет, Россия
- Нуреев Р.М., доктор экономических наук, профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия
- Расков Д.Е., кандидат экономических наук, доцент, руководитель Центра исследования экономической культуры, Санкт-Петербургский государственный университет, Россия
- Стриелковски В., PhD в области экономики, научный сотрудник научно-исследовательской группы по проблемам энергетической политики, Кембриджская бизнес-школа, Кембриджский университет, Великобритания
- Ханин Г.И., доктор экономических наук, профессор, научный сотрудник, Сибирский институт управления филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия
- Шевченко И.К., доктор экономических наук, профессор, проректор Южного федерального университета, Россия
- Эллман М.Дж., почетный профессор Амстердамского университета, Нидерланды

Сотрудник редакции

Оганесян А.А., выпускающий редактор, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Южный федеральный университет, Россия

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, получившими мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 105/42. Тел.: (863) 265-31-58, 264-84-66 факс: 264-52-55, 265-31-58, 264-84-66

e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 211. Ťел.: 8 (863) 250-59-54

e-mail: terraeconomicus@mail.ru http://te.sfedu.ru/

e-mail: te@sfedu.ru

ECONOMICUS

Before 2009 - Economic Herald of Rostov State University

TERRA ECONOMICUS is included into «The list of the leading scientific journals and publications under review, where the basic scientific research results of the theses for academic Degrees of Doctor and Candidate should be published» of the Higher Attestation Commission (HAC), the Ministry of Education and Science of the Russian Federation

Registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOMNADZOR). Date of registration: 16th January, 2009. Registration certificate PI № FS77-34982

Founded: 2003 **Quarterly Journal**

Subscription index in «Rospechat»

catalogue: 81958

Editorial board

Editor-in-Chief

Oktay Mamedov, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Southern Federal University, Russia, oymamedov@sfedu.ru

- Vyacheslav Volchik, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Southern Federal University, Russia, volchik@sfedu.ru
- Marina Borovskaya, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Rector, Southern Federal University, Russia
- Alexander Buzgalin, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Lomonosov Moscow State University, Russia
- Michael Ellman, Emeritus Professor, Amsterdam University, Netherlands
- Grigoriy Khanin, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Research Associate, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Siberian Institute of Management, Russia
- Svetlana Kirdina-Chandler, Cand. Sci. (Econ.), Doct. Sci. (Sociology), Head of the Department for Evolution of Social and Economic Systems, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences - RAS, Russia
- Georgy Kleiner, Doct. Sci. (Econ.), Professor, corresponding member of Russian Academy of Sciences RAS, Deputy Director of CEMI RAS, Russia
- Margarita Kurbatova, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Kemerovo State University, Russia
- Yuri Latov, Cand. Sci. (Econ.), Doct. Sci. (Sociology), Associate Professor, Plekhanov Russian University of Economics, Russia
- Marina Malkina, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod National Research University, Russia
- Elena Mikhalkina, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Dean of the Faculty of Economics, Southern Federal University, Russia
- Rustem Nureev, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia
- Danila Raskov, Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Head of the Center for the Study of Economic Culture, Faculty of Liberal Arts and Sciences, St. Petersburg State University, Russia Inna Shevchenko, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Vice-Rector, Southern Federal University, Russia
- Wadim Strielkowski, PhD in Economics, Research Associate, Energy Policy Research Group, Cambridge Judge Business School, University of Cambridge, United Kingdom
- Vladislav Valentinov, PhD in Economics, Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies, (IAMO), Halle (Saale), Germany

Editorial Staff

Anna Oganesyan, Managing Editor, Cand. Sci. (Econ.), Principal Researcher, Southern Federal University, Russia

The articles assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are available at http://te.sfedu.ru/avtoram.html. Articles which do not follow the rules are rejected by the Editorial Board. The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected. Post-graduates' articles to be published are free of charge.

Founder's mailing address:

Bolshaya Sadovaya St., 105, Rostov-on-Don, Russia, 344006. Phone: (863) 265-31-58, 264-84-66 Fax: 264-52-55, 265-31-58, 264-84-66

e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Editorial office:

of. 211, Gorkogo St., 88, Rostov-on-Don, Russia, 344002. Phone: +7 (863) 250-59-54 e-mail: terraeconomicus@mail.ru http://te.sfedu.ru/en/

e-mail: te@sfedu.ru

	СЛОВО РЕДАКТОРА
	Мамедов О.Ю. Одной макроэкономикой сыт не будешь! 6
	СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ
	Кобылко А.А. Анализ взаимосвязей элементов макроэкономической
	системы рынка телекоммуникационных услуг22
	Ханин Г.И., Фомин Д.А. Институты и статистика (на примере статистики
	основного капитала)
	ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
TERRA ECONOMICUS	Малкина М.Ю. Взаимосвязь типов неравенства с показателями уровня
	жизни и благосостояния населения регионов России46
	Гриненко С.В., Задорожняя Е.К., Найденко И.С. Императивы гендерного
Š	равенства в воспроизводстве человеческого капитала на региональном
CUS	уровне 64
	Баженов С.В., Баженова Е.Ю. Проявления экономической идентичности
2017	в брендах регионов: теоретические подходы к исследованию
Tom	АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
3	Волошинская А.А., Комаров В.М. Концепции экогорода: рекомендации
Nº 4	для России
	Мельников В.В., Лукашенко О.А. Развитие системы государственных
	закупок в постсоветской России: вызовы и возможности
	ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ
	Вершинина С., Тарасова О., Стриелковски В. Академическая
	публикационная активность, рейтинги журналов и научная
	продуктивность
	Вольчик В.В., Оганесян А.А. Реформы в образовании: бремя адаптации 136

EDITORIAL
Mamedov O.Y. Macroeconomics alone is not enough!
CONTEMPORARY ECONOMICS
Kobylko A.A. Analysis of relationships between the elements of
the macroeconomic system for telecommunication service market 22
Khanin G.I., Fomin D.A. Institutions and statistics: the case of fixed assets
accounts
PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY
Malkina M.Y. Interrelation of types of inequality with indicators of standard
of living and welfare of the population in Russian regions 40
Grinenko S.V., Zadorognyaya E.K., Naydenko I.S. The imperative of gender
equality in the reproduction of human capital at the regional level 64
Bazhenov S.V., Bazhenova E.Y. Manifestations of economic identity
in the regional brands: theoretical approaches to the study
ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE
Voloshinskaya A.A., Komarov V.M. Eco-city concepts: recommendations
for Russia
Melnikov V.V., Lukashenko O.A. Developing the public procurement
system in the post-Soviet and modern Russia: challenges and
opportunities
CURRENT ISSUES IN EDUCATION
Vershinina S., Tarasova O., Strielkowski W. Academic publishing, journal
rankings, and scientific productivity
Volchik V.V., Oganesyan A.A. Reforming education: the burden
of adaptation 136

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-4-6-21

ОДНОЙ МАКРОЭКОНОМИКОЙ СЫТ НЕ БУДЕШЬ!

Октай МАМЕДОВ,

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

Автор выдвигает и обосновывает концепцию, согласно которой объективное развитие современной экономики придало фундаментальный статус противостоянию ее «микро» и «макро» состояний, представляющих разнонаправленные тенденции динамики национальной хозяйственной системы. Далеким от экономики может показаться, что это – частный вопрос, а оказалось, что без учета сложных коллизий, возникающих между этими двумя уровнями построения национальной экономики, сегодня невозможно не только ускорить экономический рост, но и повысить социальную эффективность производства. Отсюда следует, что в настоящее время необходимо наполнить характеристики микро- и макроэкономики политико-экономическим содержанием, выйти за границы навязываемых позитивизмом очевидностей. Более того, сведение микрои макроэкономики только к разделам экономического образования фактически маскирует реально существующее, но до сих пор не привлекшее внимания экономистов противоречие между микро- и макроэкономическим состояниями, микро- и макроэкономическими сферами национальной системы хозяйства. Автор приходит к выводу , что представление о микро- и макроэкономике лишь как о разделах учебного курса по экономике давно превратилось в примитивизацию противоречивого взаимодействия названных элементов реальной экономики, в препятствие для его исследования. Ныне же необходима иная, предметная интерпретация различения микро- и макроэкономики – как объективно обусловленного противоречия между двумя «полюсами» организации общественного производства и представляющими их интересы экономических субъектов. Концептуальная постановка проблемы в статье сводится к доказательству следуюших тезисов:

- 1. Микро- и макроэкономика два крайних (и потому противоречивых) состояния организации национальной экономики.
- 2. Микроэкономика возникает как естественный результат эволюционного развития экономики, исторически вырастая по мере превращения «производства» в «экономику».
- 3. В отличие от микроэкономики, макроэкономика ведет двойственное существование: как органическая система она имеет «встроенные стабилизаторы», обеспечивающие ей стихийную сбалансированность, а как управленческая структура приобретает институциональную природу.
- 4. Микроэкономика представляет собой сферу самовозникающего (и потому самоорганизуемого, а потому и стихийно-функционирующего) производства, подчиняющуюся императивам конкуренции, выгоды и конъюнктуры.

- 5. Микроэкономика образует материальную основу жизнедеятельности гражданского (неформального) общества; в противоположность чему макроэкономика образует материальную основу жизнедеятельности государства.
- 6. Необходимость дифференциации национальной экономики на микро- и макроэкономику вовсе не означает их равной актуальности.
- 7. Микроэкономика та часть экономики, за счет которой кормится народ, самозанятое население, мелкий и средний бизнес; макроэкономика та часть экономики, которая удовлетворяет общественные потребности, попутно подкармливая государство и чиновничью элиту.

Ключевые слова: микроэкономика как самоорганизуемая сфера национальной экономики; противоречие между микро- и макроэкономикой; формирование российской микроэкономики – условие развития в стране полноценной рыночной экономики

MACROECONOMICS ALONE IS NOT ENOUGH!

Oktay MAMEDOV,

Doct. Econ. (DSc), Professor, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia, e-mail: terraeconomicus@mail.ru

The author puts forward and justifies the concept of the modern economy's objective development which call attention to a confrontation of its «micro» and «macro» levels. It may seem to non-economists to be a private matter; however, neglecting the complex conflicts that arise between these two levels of the national economy, it is impossible not only to accelerate economic growth, but also to increase the social efficiency of production. From this perspective, it follows that it is necessary today to fill the characteristics of micro- and macroeconomics with political and economic content, to go beyond the limits of the obviousness imposed by positivism. Moreover, the reduction of micro- and macroeconomics only to sections of economic education actually masks the sharp, but still not emphasized by the economists, contradiction between the micro- and macroeconomic spheres of the national economic system. The author concludes that the idea of micro- and macroeconomics only as sections of the training course on economics has long turned into a primitivization of the real economy. The statement of the problem in the article involves justification of the following theses:

- 1. Micro- and macroeconomics –are two extreme (and therefore contradictory) modes of organization of the national economy.
- 2. Microeconomics emerges as a «natural» result of the evolutionary development of the economy, historically growing as the transformation of «production»— into «economy».
- 3. Unlike microeconomics, macroeconomics' existence is dualistic: as an organic system, it has «built-in stabilizers» which provide it with an spontaneous balance.
- 4. Microeconomics represents the sphere of self-arising (and therefore self-organized, and spontaneously-functioning) production, being subject to the imperatives of competition, benefits and conjuncture.
- 5. Microeconomics forms the material basis of the vital activity of the civil (informal) society; in contrast, macroeconomics forms the material basis of the vital activity of the state.

- 6. The need to differentiate the national economy into micro- and macroeconomics does not mean their equal relevance.
- 7. Microeconomics is a part of the economy, through which the people are fed, the self-employed population, small and medium business; macroeconomics is a part of the economy that meets public needs, and through which the state and bureaucratic elite are fed.

Keywords: microeconomics as a self-organized sphere of national economy; contradiction between micro- and macroeconomics; microeconomics in Russia; market economy

JEL classifications: A11, A2, B41

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ: «МИКРО» - ВАЖНЕЕ «МАКРО»?

19 октября 2012 г. авторитетный американский еженедельник «Экономист» печатает статью с сенсационным названием «Золотой век микро» (с не менее знаменательным подзаголовком «Почему микроэкономисты получают призы, а над их макроколлегами смеются?») (см.: *The Economist, 2012*).

Статья оказалась пророческой, после нее все нобелевские премии доставались только представителям микроэкономического подхода: Элвину Роту и Ллойду Шепли – «за теорию устойчивых распределений и практику рыночного конструирования» (2012); Юджину Ф. Фаму, Ларсу Питеру Хансену и Роберту Шиллеру – «за эмпирический анализ цен на активы» (2013); Жану Тиролю – «за анализ рыночной власти и регулирования» (2014); Ангусу Дитону – «за анализ потребления, бедности и благосостояния» (2015); Оливеру Харту и Бенгту Хольмстрёму – «за вклад в теорию контрактов» (2016); Ричарду Х. Талеру – «за вклад в развитие поведенческой экономики» (2017)¹.

Общий смысл достижений лауреатов сводился к одному – принудить единичных агентов производства действовать микроэкономическими инструментами во имя макроэкономических целей. А поскольку звание лауреата по экономике выписывается Шведским государственным банком, для которого вся экономика сводится к доходному размещению финансовых активов, то и экономическая наука – в ее «бомондном» антураже – также стала походить на придумывание финансовых «приманок» для массового бенефициария.

Невидимая конкуренция между микро- и макроэкономикой, длившаяся более двух веков, завершается победой микроэкономики. Правда, пока еще теоретической, в рамках экономической науки, о чем свидетельствуют лидирующие позиции институционализма и поведенческой экономики, сосредоточившихся на управлении поведением микроэкономических субъектов. Однако теоретическая победа еще не означает победы в экономической реальности. Здесь позиции микроэкономики оказались гораздо слабее.

Объективное развитие современной экономики придало фундаментальный статус противостоянию ее «микро» и «макро» состояний, представляющих разнонаправленные тенденции динамики национальной хозяйственной системы. Далеким от экономики может показаться, что это — частный вопрос, а оказалось, что без учета сложных коллизий, возникающих между этими двумя уровнями построения национальной экономики, сегодня невозможно не только ускорить экономический рост, но и повысить социальную эффективность производства. А поскольку определяющими факторами

*

¹ Cm.: AllNobelPrizes (https://www.nobelprize.org).

экономического и социального роста страны становится креативность на основе инклюзивности, то социальная эффективность национальной экономики делается условием ее глобальной конкурентоспособности. Из этого следует, что сегодня необходимо наполнить характеристики микро- и макроэкономики политико-экономическим содержанием, выйти за границы навязываемых позитивизмом очевидностей (ограниченность ресурсов, издержки производства, потребительское равновесие и прочие, лежащие на поверхности, премудрости).

Практически все учебники по экономике буднично и скороговоркой констатируют: «современная экономическая теория делится на два раздела – микроэкономику и макроэкономику» (Гальперин, Игнатьев, Моргунов, 2004). Получается, что на «микро» и «макро» делится не сама экономика, а ее доказательная концепция, известная как «экономическая теория». Неудивительно, что авторы учебника приходят к дидактическому выводу: «оба раздела экономической теории одинаково важны для экономического образования».

Однако сведение микро- и макроэкономики только к разделам экономического образования, только к его составным частям, исключительно к двум различным подходам в рамках господствующей экономической теории (экономикс), фактически маскирует реально существующее, но до сих пор не привлекшее внимания экономистов противоречие между микро- и макроэкономическим состояниями, микро- и макроэкономическими сферами национальной системы хозяйства. По нашему же мнению, представление о микро- и макроэкономике лишь как о разделах учебного курса по экономике, только как о логически обособляемых частях этого курса, — такое представление уже давно превратилось в примитивизацию противоречивого взаимодействия названных элементов реальной экономики, т.е. в препятствие для его исследования.

Сегодня необходима иная, предметная интерпретация различения микро- и макроэкономики — как объективно обусловленного противоречия между двумя «полюсами» организации общественного производства и представляющими их интересы экономических субъектов. В этой связи то, что многие годы считалось только методическим приемом удачной группировки учебного материала, обнаруживает иное качество, оформляясь в реальное противоречие строения реальной экономики и только потому — в особый объект экономического познания. Трансформация микро- и макроэкономики в реально существующие структурные элементы развитой рыночной системы должна способствовать существенному продвижению и экономической теории, и хозяйственной практики.

Концептуальная постановка проблемы в рассматриваемом случае сводится к выдвижению следующих тезисов:

- 1. Микро- и макроэкономика два крайних (и потому противоречивых) состояния организации национальной экономики.
- 2. Микроэкономика возникает как естественный результат эволюционного развития экономики, исторически вырастая по мере превращения «производства» в «экономику».
- 3. В отличие от микроэкономики, макроэкономика ведет двойственное существование: как органическая система она имеет «встроенные стабилизаторы», обеспечивающие ей стихийную сбалансированность (главным из этих «стабилизаторов» является экономический кризис, порождаемый нарушением открытого Карлом Марксом закона натурально-стоимостного воспроизводства двух подразделений общественного капитала), что не исключает возможности институциональной организации макроэкономики, имеющей целью выгодой упреждающих мер централизованного регулирования общественного производства компенсировать убытки стихийного движения микроэкономики.
- 4. Микроэкономика представляет сферу самовозникающего (и потому самоорганизуемого, а потому и стихийно-функционирующего) производства, подчиняющу-

юся императивам конкуренции, выгоды и конъюнктуры; напротив, макроэкономика представляет сферу институционально-организованного управления национальной экономикой, подчиняющуюся императивам планомерности, директивности, и потому тяготеющую к всеохватности.

- 5. Микроэкономика образует материальную основу жизнедеятельности гражданского (неформального) общества; в противоположность этому макроэкономика образует материальную основу жизнедеятельности государства (как «центрально-командного» бюрократического аппарата общенационального уровня, специализирующегося на налоговом перераспределении доходов).
- 6. Необходимость дифференциации национальной экономики на микро- и макроэкономику вовсе не означает их равной актуальности: в разные исторические эпохи на передний план выходит то – микроэкономика, и тогда макроэкономика должна поумерить свой раж ее регулирования, то – макроэкономика, и тогда потесниться приходится уже микроэкономике.
- 7. Микроэкономика та часть экономики, за счет которой кормится простой люд, народ, самозанятое население, мелкий и средний бизнес; макроэкономика та часть экономики, которая удовлетворяет общественные потребности, попутно подкармливая государство и чиновничью элиту (иногда меняясь с ними местами).

МИКРОЭКОНОМИКА – ЭЛЕМЕНТАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Фундаментальным достижением современной экономической теории является открытие объективной необходимости двухуровневой организации национальной производственной системы: микроэкономической — на элементарном уровне, макроэкономической — на системном.

Теоретическая актуальность этого открытия, по нашему мнению, до сих пор недопонята самими экономистами, и потому недооценена практиками. Подобная ситуация «недопонятости-недооцененности» порождается игнорированием современным обществознанием категории «элемент», в противоположность естественнонаучному знанию, где эта категория приобрела выдающуюся гносеологическую значимость.

Поскольку «элемент» обозначает простейшую составную часть системы (сложного целого), то важно понять смысл «простейшего» как такого признака, который только и придает составной части статус «элемента».

Для процесса познания характеристика элемента как простейшей составной части предметной системы важна только в одном смысле — в смысле далее логически неразложимого, хотя в реальности дальнейшее разложение элемента уже на его собственные составные части, может быть, и возможно. Но в том-то и дело, что это дальнейшее структурирование теперь будет происходить за счет потери того качественного (предметного) состояния, которым оно наделяет свою простейшую составную часть, превращая ее этим в элемент данной системы. Другими словами, разложение (структурирование) элемента фактически есть переход к другому качественному состоянию изучаемого предмета. Так, между прочим, произошло в самой естественной науке — физике, когда в начале XX в., обнаружилось, что считавшиеся неделимыми атомы оказались... делимыми (на атомное ядро, электронную оболочку, протоны, нейроны, электроны, изотопы, электронное облако, электронный слой). Но это уже означало переход физической реальности в иное состояние, требующее иной концепции, иной методологии, иного инструментария.

Та же опасность преследует и экономическую теорию, которая остается общественной наукой лишь до тех пор, пока она изучает общественное производство. Как только общественное качество изучаемых отношений исчезает, экономическая наука из общественной науки тотчас превращается в производственно-технологическую дисциплину, где главным являются не социальные процессы, а технологические

(именно поэтому внесоциальное «робинзонное хозяйство» никогда не превратится в «экономику»).

При таком подходе микроэкономика представляет в логической модели экономики ее простейший, элементарной уровень, поскольку проникновение вглубь микроэкономики означало бы утрату предметного качества экономики – социальности.

В субъектном аспекте элементарный характер микроэкономики представлен «первичным субъектом» – некой социальной единицей, реализующей функции простейшего (в смысле далее неразложимого) экономического субъекта. Но если исходить из того что «в современных условиях фактором экономического роста является сама структурная организация рыночной экономики», то это превращает, например, кластер «в особым образом организованный фрагмент рынка» (Думная, 2010, с. 8, 9). В рассматриваемом случае кластер становится специфическим субъектом микроэкономики – со своими особыми экономическими интересами, потребностями и противоречиями.

В концептуальной статье И.М. Рисованного «Эволюционная институциональная микроэкономика: размышления над книгой» автором справедливо резюмируется: «Переформулировка предпосылок поведенческих основ экономики с учетом институционального "дизайна" и динамики предпочтений и институтов — все это расширяет рамки предмета микроэкономики, делает более реалистичным понимание поведенческих структур в долгосрочной перспективе... Структура социальных взаимодействий в переходной экономике России близка к институциональной микроэкономике Боулза, но предпочтения экономических агентов во многом ориентируются (как ориентировались и прежде в условиях централизованно управляемой системы) и на принципы "ортодоксальной" микроэкономики. Этому способствуют многие факторы, в том числе недоверие к институтам современной власти, отсутствие реальной конкуренции в политической и экономической сферах жизни, традиционно слабая способность граждан к кооперации и коллективным действиям» (Рисованный, 2012). Эти выводы также характеризуют микроэкономику в социальном, а не сциентистском ракурсе.

И особо следует отметить политико-экономический подход к микроэкономике, предложенный Н.Я. Петраковым: «Рыночная экономика регулируется совокупностью процессов, происходящих на микроуровне. Любое экономическое, социальное и даже политическое решение должно доводиться до микроуровня. Но только рыночная конкуренция определяет возможность практической реализации этих решений, как бы хорошо они ни выглядели на макроуровне. Оптимизация процессов на микро- и макроуровнях ведет к созданию здоровой экономической системы... К сожалению, современная научная мысль России серьезно недорабатывает в исследовании микроэкономических тенденций» (Петраков, 2007, с. 5). Впрочем, и сегодня она не слишком перерабатывает в этом направлении.

И хотя экономикс всегда выделяет микроэкономический уровень общественного производства, он тяготеет не к экономической, а к технократической его трактовке, предпочитая сосредоточить микроэкономический анализ на изучении производственно-технологических процессов, выявляя корреляции во внесубъектных общепроизводственных зависимостях — между издержками производства и полученными результатами, ограниченностью ресурсов и муками выхода на границу производственных возможностей, точкой потребительского равновесия и бюджетной прямой.

Игнорирование главного героя микроэкономики — первичного экономического субъекта — сразу придает микроэкономическому анализу внесоциальное содержание, что подменяет экономический подход — технократическим.

«ВСЕЛЕННАЯ ЛИЧНОСТНОГО МАСШТАБА»

Микроэкономика — это экономическая мини-вселенная, в центре которой находится первичный экономический субъект, таланты и предпринимательские способности которого определяют основные характеристики его «личностной вселенной».

15

Z

У элементарного уровня национальной экономики два регулятора – внутренний (микроэкономический).

Главным для микроэкономики является ее внутренний регулятор, поскольку доминирование макроэкономического регулятора уничтожило бы всякий смысл выделения микроэкономики в качестве особого уровня функционирования национальной экономики.

Границы микроэкономической вселенной индивидуальны, отражая индивидуальность каждого первичного экономического субъекта, и подвижны, охватывая совокупность параметров, установление значений которых — в рамках данной личностной микроэкономики — находится в исключительной компетенции первичного субъекта.

Суть устройства микроэкономического мира удачно сформулировал П.А. Столыпин: «Пусть каждый устраивается по-своему, и только тогда мы действительно поможем населению» (Литература и жизнь, не датировано). Это означает: как минимум – не мешать каждому устраиваться «по-своему», как максимум – помогать каждому в таком устройстве.

Но кто же этот таинственный «каждый»? Часто это индивид, не менее часто – семья, домохозяйство, микроколлектив, клан, даже община (задруга, махяля), но в современных условиях это – кооператив, завод, больница, фабрика, школа, колледж, вуз, словом, любая экономически самостоятельная производственно-хозяйственная единица (первичный экономический субъект).

Уменьшение числа регулируемых первичным субъектом параметров означает сужение границ микроэкономики, рост же этого числа предполагает расширение границ микроэкономики. Доминирование того или иного вектора изменения границ микроэкономики определяется отчасти объективными причинами, отчасти — субъективными приоритетами проводимой макроэкономической политикой государства.

В число регулируемых первичным субъектом параметров входят: свободное установление цены на производимые в микроэкономике товары и услуги; свободный выбор поставщиков производительных ресурсов; свободный выбор посредников в реализации произведенной товарной продукции и услугах; свободный выбор используемой в процессе производства технологии; свободный выбор пространственного размещения микроэкономики; свободный выбор режима организации производственной деятельности коллектива; свободный выбор юридической формы функционирования микроэкономики.

Ради названных выше свобод люди и уходят в микроэкономику. Нарушение же этих свобод (или ее ограничение) означает умерщвление микроэкономики.

Какие же параметры не регулирует первичный субъект? Главный параметр, находящийся вне компетенции первичного субъекта микроэкономики, это размер и периодичность налогового обложения доходов микроэкономической хозяйственной единицы. Внезапное изменение условий налогового обложения бьет по бюджету первичного субъекта, вынуждая его пересматривать все ранее запланированные величины контролируемых им параметров. При этом следует учитывать, что государство всегда готово взять на себя регулирование практически всех параметров микроэкономики, что означало бы ее полное исчезновение, вслед за исчезновением первичного субъекта экономики. Говоря словами П.А. Столыпина, макроэкономическое регулирование всегда склонно воспрепятствовать первичному субъекту в его очень важном для общества желании «устроиться по-своему» (разумеется, если это «по-своему» не противоречит основополагающим принципам экономики, права и нравственности). Отсюда следует, что макроэкономика - все то, что не подвластно первичному экономическому субъекту, все, что является в экономике над-личностным, все, что для микроэкономики представляет ее внешнюю, неуправляемую часть, олицетворяя в глазах первичного экономического субъекта экономическую стихию.

ПРОТИВОРЕЧИЕ МЕЖДУ МИКРО- И МАКРОЭКОНОМИКОЙ КАК СИСТЕМНОЕ ПРОТИВОРЕЧИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Современная рыночно развитая экономическая система буквально соткана из противоречий, которые рассеяны по всем ее сферам, отраслям и институтам. Неудивительно, что при таком множестве коллизий каждая отрасль экономического знания «обзавелась» собственной системой противоречий, выдавая основное противоречие в отраслевой системе противоречий за «основное экономическое противоречие» современной эпохи.

Между тем на роль основного противоречия современной рыночной экономики имеет все основания претендовать именно объективно обусловленное противостояние микро- и макроэкономики, проявления которого охватывают все грани современной экономики, придавая ему статус системного противоречия, поскольку оно простирается на всю базовую экономическую архитектонику общества.

- 1. Микроэкономика в национальной экономической системе представляет рудимент «классического рынка»: стихийно возникающий и постоянно меняющий свои границы социальный состав первичных субъектов микроэкономики адекватен не поддающемуся регулированию микрорынку; в противоположность этому, макроэкономика представляет в той же национальной системе хозяйствования «классический антирынок», поскольку государственное регулирование оправдано только в той мере, в какой оно преодолевает стихийность микрорынка; при таком подходе противоречие между микро- и макроэкономикой есть противоречие между стихийностью первичного (элементарного) уровня национального производства и упорядоченностью его вторичного (системного) уровня.
- 2. Микроэкономика в национальной экономической системе представляет неопределенность товарной номенклатуры производимой в ней продукции, тогда как макроэкономика представляет в той же системе преимущественно натуральный (внестоимостной) состав общественно целесообразных благ; при таком подходе противоречие между микро- и макроэкономикой есть противоречие между товарностью и натуральностью двух секторов национальной экономики рыночного и нерыночного.
- 3. Микроэкономика в национальной экономической системе представляет конкурентную инновационность, образующую условие жизнеспособности микроэкономического уровня производства, тогда как, в противоположность этому, макроэкономика представляет в той же национальной системе хозяйствования рациональный консерватизм, без которого макроэкономика не может приобрести долгосрочную устойчивость; при таком подходе противоречие между микро- и макроэкономикой есть противоречие между конкурентной инновационностью первичного уровня национального производства и необходимым консерватизмом его вторичного уровня.
- 4. Микроэкономика в национальной экономической системе представляет креативную индивидуальность первичного субъекта, образующую условие опережающего развития микроэкономического уровня производства, по сравнению с макроэкономическим, тогда как сама макроэкономика представляет в той же национальной системе хозяйствования универсальную зависимость от технологии предшествующей ступени производства, без которого макроэкономика не может иметь источник финансовой поддержки микроэкономической инновационности; при таком подходе противоречие между микро- и макроэкономикой есть противоречие между опережающей креативностью первичного уровня национального производства и универсальной стабильностью его вторичного уровня.
- 5. Микроэкономика в национальном производстве представляет простейший (т.е. далее неразложимый элемент) уровень общественной организации социального хозяйства, тогда как макроэкономика представляет в той же сфере системный уровень социального хозяйства, что придает макроэкономической модели форму реализации

общеэкономических законов; при таком подходе противоречие между микро- и макроэкономикой есть противоречие между спецификой элемента и качественной однородностью системы национального производства.

Отмеченные выше конкретные проявления противоречия между микро- и макроэкономикой свидетельствуют о теоретической правомерности и практической актуальности выдвижения названного противоречия на роль основного противоречия современной экономической системы, поскольку в совокупности они свидетельствуют о противоположности механизма возникновения и функционирования, источников динамики и форм организации первичного (элементарного) и системного (целостного) уровней производственной сферы современного общества. И это – такое противоречие, недооценка которого способна деформировать весь экономический базис общества.

СОЗИДАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МИКРОЭКОНОМИКИ

Микроэкономика – последний бастион «классической рыночной экономики», все, что время сохранило от эпохи «свободного капитализма», именно здесь естественно господствуют самоорганизуемая конкуренция, свободное ценообразование и стихийное развитие предпринимательства. Отсюда следует важный вывод – чем большее место занимает микроэкономика в структуре национальной экономики, тем рыночнее (и потому свободнее) механизм реализации экономических процессов в данной системе национального хозяйствования.

Самостоятельной сложностью характеризуется и механизм взаимосвязи между микро- и макроэкономической эффективностью: эффективная микроэкономика не гарантирует эффективности макроэкономике, но и эффективная макроэкономика не гарантирует эффективности микроэкономике. И хотя у каждого уровня национальной экономики — своя судьба, свой вектор и свой механизм развития, — тем не менее эффективность макроэкономики не предопределяет эффективность микроэкономики, тогда как при неэффективной микроэкономике невозможна эффективная макроэкономика.

Микроэкономика представляет в национальном хозяйстве своего рода «экономику здравого смысла», то, что формирует и регулирует мелкое предпринимательство и все виды самозанятости. Это и есть конкретное выражение того, что экономисты невнятно понимают под «микроэкономикой».

В политико-экономическом аспекте микроэкономика всегда представляет не мелкое производство, а экономически-определенное мелкое *товарное* производство (мелкое и среднее частное индивидуальное предпринимательство) во всех его стихийно-ассоциированных формах.

Наконец, микроэкономика – естественное начало, основа макрорынка и всей национальной экономики.

Самое же главное состоит в том, что национальное хозяйство не может быть сведено только к макроэкономике, что при отсутствии в ней микроэкономики национальное хозяйство невозможно. Тем не менее при определенных экстремальных действиях макроэкономики микроэкономический уровень может быть фактически уничтожен (см.: StudFiles, 2015; Cmyдoneдия, 2014; Life-prog.ru, 2014; Konspekts.ru, не датировано).

СУДЬБА И ЖИЗНЬ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО МИРА

Деление национальной экономики на «макро-» и «микроэкономику» – объективный экономический закон, требующий равноправного присутствия в национальной экономике и микро-, и макроэкономической подсистем.

Поскольку экономическое пространство ограниченно, микроэкономика может расширяться только за счет макроэкономики, а макроэкономика – за счет микроэкономики.

Микроэкономика имеет социально-значимую эффективность, макроэкономика – экономическую (производственно-хозяйственную) значимость.

В теоретической модели национальной экономики удельный вес микроэкономики – главный показатель либерализации макроэкономической системы: чем развитее сфера микроэкономики, тем выше степень фактической либерализации национальной экономической системы.

Особенно важно отметить, что микроэкономика – это экономика гражданского общества, системная основа реализации ценностей рыночного общества: демократии, либерализма, инновационности, креативности и инклюзивности.

Следует указать и на огромный социальный потенциал микроэкономики: все являются субъектами (участниками) микроэкономики, да не все – макроэкономики.

Микроэкономика (совокупность первичных экономических субъектов) всегда отражает социальную природу господствующей системы производственных отношений. До промышленного переворота XVIII в. человечество пребывало в границах «аграрной цивилизации», поэтому и «микроэкономика» аграрной цивилизации была на протяжении огромного исторического пространства практически неизменна, представляя крестьянское сословие, наделенное различной степенью экономической свободы. Сначала это были колоны – зависимые крестьяне в Римской империи и в Византии, сохранившиеся затем в варварских государствах. Колоны превратились в крепостных эпохи «классического феодализма» («вилланов»). Буржуазное развитие средневековых городов породило знаменитое «третье сословие», взорвавшее социальную конструкцию абсолютизма и насильственно перетащившее упиравшееся человечество в индустриальную цивилизацию. В этом новом, капиталистическом обществе подверглась капиталистической модификации и микроэкономика, которую с тех пор представляет класс мелких товаропроизводителей, класс индивидуальных предпринимателей, группа мелких бизнесменов (Blackford, 2003; Carter & Jones-Evans, 2006; Hesselbach, 1976; Smallbone & Welter, 2008).

Подобный же исторический путь прошел и русский микромир, отражавший все сложности экономического бытия аграрной страны (даже в 1913 г. горожане составляли лишь 14,2% от всего российского населения), – «земяне», «смерды», «пашенные люди», «крепостные», «помещичьи», «черносошные крестьяне», «половники», «крестьяне-общиники», «холопы», «испольщики», «горнозаводские», «посессионные», «непременные работники», «барщинные», «оброчные», «дворовые», «задельные», «однодворцы», «государственные крестьяне», «дворцовые», «удельные», «приписные», «монастырские», «экономические крестьяне», «вольные хлебопашцы», «обязанные крестьяне», «крестьяне-дарственники», «временнообязанные крестьяне», – как же многолика была микроэкономика крестьянской Руси! (см.: Генеалогическое агентство..., не датировано). И именно эта микроэкономика породила из «оброчных», занимавшихся различными промыслами, торговлей, ремеслом, извозом, мануфактурой, – российское «третье сословие».

И все-таки по-настоящему российская микроэкономика так и не смогла сложиться из-за удушавших крестьян социальных объятий общины. Только в 1906 г. началась столыпинская реформа надельного землевладения, которая должна была разжать эти объятия, – крестьяне получали право свободно выходить из общины, без ограничений получать в собственность надельную землю, подушная подать и круговая порука были отменены, разрешен выход из крестьянской общины на хутора и отруба. Были сняты ограничения на свободу передвижения крестьян по всей территории страны вплоть до Дальнего Востока, разрешены семейные разделы. Однако землевладельцы, опасаясь потери привилегий, всячески препятствовали проведению реформы. В результате она так и не была закончена (*Там же*).

Таким образом, российская экономика вплоть до Октября 1917 г. была деформирована противостоянием ее микроэкономического и макроэкономического уровней: народ кормился микроэкономикой, государство и высшие классы — макроэкономикой.

В Великую русскую революцию страна вступила с оформившейся макроэкономикой, но так и не сформировавшейся микроэкономикой (см.: *Кравченко, 2017; Харлампиева, 2011; Муравьева, 2012; Улицкий и Холодова, 2015*).

Советский период характеризовался тотальным и всесферным давлением макроэкономики на микроэкономику. Поскольку преследовалось любое предпринимательство, даже мелкое, даже – мельчайшее (включая сапожника-кустаря в его мастерской), то в советской экономике, изначально нацеленной на поддержку исключительно обобществленных форм производства, микроэкономика существовала в «подпольном» состоянии, в «дореволюционно-крестьянском» варианте. Никакое, даже зачаточное, частное предпринимательство не допускалось. В такой ситуации идеология и экономика вступали в антагонистический конфликт — макроэкономика была «социалистической», обслуживавшей потребности социалистического общества, а микроэкономика — «крепостной», обслуживавшей макроэкономику. Народ по-прежнему кормился примитивной, полуподпольной микроэкономикой — сферой самоорганизуемого производства.

В постсоветский период рыночные принципы получили возможность более полной реализации. Тем не менее, несмотря на все официальные призывы поддержки мелко-частного предпринимательства, институционально-правовая организация микроэкономики остается самым архаичным элементом в общей системе российской национальной экономики. В практическом плане это означает, что для нас сегодня нет ничего важнее, чем возрождение микроэкономики, ее институционализация в самых развитых формах. И так же, как когда-то Ленин переходом к новой экономической политике пытался возродить именно микроэкономику (самостоятельное мелкое крестьянское хозяйство как первичный экономический субъект постреволюционных лет), точно такие же попытки неоднократно предпринимались и позже (это и «косыгинская» реформа», и «щекинский» эксперимент, и «акчинский» опыт, и попытка внедрения реального хозрасчета). Но именно к этому направлению советская экономика была готова менее всего, усматривая в развитии микроэкономики покушение на макроэкономическое обобществление. И то сказать, радея денно и нощно об обобществлении производства, советская экономика преуспела только в одном – в нагромождении бюрократических этажей макроэкономического «левиафана», раздавившего своей чиновной тяжестью еле-еле зачинавшуюся микроэкономику. И быть может, отсутствие микроэкономики объяснялось тем, что у нас макроэкономика (как «социалистическое плановое хозяйство») выросла не из микроэкономики, а - самостоятельно, политическим зачатием, и хронологически – раньше «советской» микроэкономики, более того, сама указывая микроэкономике, какой ей быть.

В центрально-командной экономике микроэкономика «выращивается» под заботливым и ревнивым взором макроэкономики, и ровно в той мере, в какой это соответствует интересам макроэкономики, то есть — интересам центрально-командного чиновничества, не желающего делить экономические права с субъектами микроэкономики.

Фактически целый век в нашей стране макроэкономика играла с микроэкономикой, – то дозволяя микроэкономическую самостоятельность, то отбирая эту возможность. В советский период, когда примитивно понимаемый «социализм» сводился к безоговорочному приоритету макроэкономики (и представляющему его «центру»), микроэкономика могла существовать только в «подполье», – в виде теневого предпринимательства, криминальный статус которого априорно признавался всей правовой системой социализма.

МАКРОЭКОНОМИКА – АНТИПОД МИКРОЭКОНОМИКИ

Макроэкономика — это национальная экономика как система отраслей, сфер и регионов, сбалансированность развития которых в стихийные времена достигалась через кризисы, а после Великой депрессии — целенаправленно, посредством экономической политики государства.

Способна ли макроэкономическая политика обеспечить сбалансированность отраслей, сфер и регионов народнохозяйственной системы? Конечно, нет, о чем свидетельствуют бесконечные кризисы, сопровождающие современную экономику всех стран мира, а в нашей стране — «иглы», на которые поочередно усаживалась отечественная экономика. Так что многие лишения, нужда, массовый голод и другие мытарства часто оказывались просчетами макроэкономического регулирования. Тем не менее национальные и глобальные институты неустанно работают над введением национальной экономики большинства стран в сбалансированные эконометрические параметры. Но поскольку в этой работе все время что-то упускается или не учитывается, основная доля усилий по сбалансированию национальной и мировой экономики по-прежнему сопровождается экономическими кризисами, хотя макроэкономические институты и приписывают себе в заслугу недопущение еще более разрушительных масштабов этих потрясений.

Экономика столь же сложна, сколь и необозримо число влияющих на нее факторов. Поэтому трудно оценить реальные достижения макроэкономических регуляторов – перераспределение инвестиций, назначение приоритетных отраслей, определение главных направлений, поддержка (часто перерастающая в принуждение) определенных форм производства, протекционизм внутри и вне страны, таргетирование, квотирование, регулирование и прочие элементы из арсенала макроэкономических уловок. Макроэкономисты пользуются этой сложностью, извлекая выгоды для своих оправдательных объяснений, почему все получилось не так, как задумывалось и как они обещали.

История национальной экономики – не всегда история ее макроэкономики, но всегда – история национальной микроэкономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

В 1900 г. Давид Гильберт выступил с докладом на Международном конгрессе математиков, в котором сформулировал 23 нерешенные проблемы математической науки тех лет (см.: Clarance, 2013). Решение этих проблем, как полагал Гильберт, сможет «приподнять завесу, за которой скрывается будущее». Семьдесят два года спустя Оскар Моргенштерн, черпая вдохновение из акции Гильберта, дал список из 13 проблем в экономике (Morgenstern, 1972).

Поучительные примеры этих двух выдающихся представителей различных сфер научного познания заслуживают всемерной поддержки, в частности, в области теории микроэкономики, а также конкретных выводов.

- 1. Единственный успех, который сопутствовал советскому обществу в сфере производства (причем превышающий объективную потребность в таком успехе), это создание чиновного аппарата и инструментария в форме центрально-командного бюрократического института, основной «продукцией» коего являлось изготовление директив, само название которых заявляло о необходимости их неукоснительности исполнения.
- 2. Российской экономике жизненно необходима эффективная микроэкономика, сопровождаемая «микрополитикой» и «микроидеологией». Городской характер цивилизации XXI в. подсказывает, что предстоит окончательное переселение микроэкономики в крупные городские агломерации, где уже давно обосновалась макроэкономика.
- 3. Среди приоритетных императивов становления эффективной национальной экономики особое место занимает императив оптимального соотношения (гармонии) между ее микро- и макроэкономическим уровнями².

² В этом отношении особого внимания заслуживает работа Алана Нельсона, посвященная сближению макро- и микроэкономических подходов, – см.: *Nelson*, 1984.

- 4. Доминирование, гипертрофия одного из названных уровней вызывают системную деформацию национальной экономики. И это особенно важно понимать в период, когда глобализация вынуждает все страны к конкуренции, в том числе и в аспекте гармонизации соотношения микро- и макроэкономики.
- 5. Микро- и макроэкономика специализируются на различных функциях общественного производства и воспроизводства. Это не взаимозаменяемые функции: макроэкономике не под силу задачи, выполняемые микроэкономикой, а микроэкономике не дотянуться до задач макроэкономики. Макроэкономика не может заменить микроэкономику, а микроэкономика не может заменить макроэкономику. Конечно, макроэкономика может притвориться и выдать себя еще и за микроэкономику. Но я бы этого не советовал: людям надо пить-есть, вообще жить каждый день.
- 6. Нам, детям и внукам неудавшегося «социалистического эксперимента», трудно себе даже представить степень неприятия (а проще говоря, ненависти) пришедшими в Октябре 1917 г. к власти большевиками ко всему тому, что олицетворял собой царский режим. Он, действительно, к тому времени уже полностью износился и представлял архаичную экзотику. То же характеризует экономические взгляды большевиков: «Все граждане превращаются... в служащих по найму у государства, каковым являются вооруженные рабочие. Все граждане становятся служащими и рабочими одного всенародного, государственного «синдиката» (Ленин, 1969, с. 101). Вот и все представление об обобществлении производства. А каким иным оно может быть, если обобществление производства является не результатом естественного развития производительных сил, а продуктом политической экспроприации средств производства? Ненависть к рынку, к товарным отношениям, «идефикс» обобществления производства, упразднение всех его «досоциалистических» форм – это и есть упразднение микроэкономики. Теперь понятен один из истоков житейских лишений и страданий советских людей, так и не наевшихся за все годы советской власти. А ведь в креативную эпоху микроэкономика станет еще важнее, гораздо важнее макроэкономики, потому что креативная экономика построена на уважении и расцвете творческого потенциала личности. И то общество, которое не осознает историческую мощь этой тенденции, может проиграть свое будущее, а значит, и обесценить прошлое.
- 7. Сказать по правде, мы задолжали экономике по многим направлениям по огосударствлению всех источников инвестирования, по неоправданному усложнению ситуации в экономике, по нежеланию слезть с «газонефтяной иглы», но особенно по недооценке социальной и экономической значимости развития микроэкономики. Но макроэкономики без микроэкономики не бывает.

Так не пора ли, по всем этим и другим причинам, повернуться лицом к микроэкономике, – даже если для этого придется несколько поумерить 100-летнюю традицию панмакроэкономизма?

Древневосточные деспотии основывались на приоритете макроэкономики как централизованного производства, древнегреческие республики — на приоритете микроэкономики, олицетворенном в экономически-самостоятельном первичном субъекте. Битва при Гавгамелах сохранила эллинскую микроэкономику, то есть — экономический вектор развития производства: микроэкономика без макроэкономики — возможна, но макроэкономика без микроэкономики — нет.

Древний Рим был непобедим, пока микроэкономика преобладала над макроэкономикой, и пал, как только древнеримская империя, повторив путь «азиатского способа производства», раздавила императорской макроэкономикой остатки республиканской микроэкономики.

Средневековье оказалось периодом безраздельного господства микроэкономики, пока окрепший абсолютизм, отождествивший себя с государством, вновь не поставил макроэкономику «надсмотрщиком» над микроэкономикой. С этого момента вся эко-

номическая история свелась к бесконечным попыткам микроэкономики освободиться от диктата макроэкономики. Освобождение растянулось на пять столетий, начало которому было положено Нидерландской буржуазной революцией XVI века, а завершение – Великой русской революцией начала XX века.

Сменивший Средневековье классический капитализм долгое время характеризовался сложным сосуществованием макро- и микроэкономики.

Ситуацию изменила Великая депрессия, и с того момента, как государственномонополистический капитализм стал необратимой реальностью, с этого момента и микроэкономика оказалась «на побегушках» у макроэкономики, что в экономической теории было закреплено победой кейнсианства. И хотя такой статус противоречил основополагающим принципам экономического либерализма, традиционное («классическое») устройство рыночного общества в известной мере оберегает микроэкономику от ощутимого сокращения в интересах макроэкономики.

История дореволюционной российской экономики в особенных вариантах повторила все тенденции мирового экономического движения. Однако «победа социализма» обозначила полный разрыв с этими тенденциями и утверждение на длительный период безусловного приоритета макроэкономических принципов над микроэкономикой, с тех пор приносимой в жертву конъюнктурным целям макроэкономики. Возрождение самостоятельности микроэкономики по необходимости стало содержанием всей переходной экономической политики постсоветского периода.

История дореволюционной российской экономики в особенных вариантах повторила все тенденции мирового экономического движения. Однако «победа социализма» обозначила полный разрыв с этими тенденциями и утверждение на длительный период безусловного приоритета макроэкономических принципов над микроэкономикой, с тех пор приносимой в жертву конъюнктурным целям макроэкономики. Возрождение самостоятельности микроэкономики по необходимости стало содержанием всей переходной экономической политики постсоветского периода. И осуществить такое возрождение тем легче, чем полнее будет реализован потенциал самоорганизации микроэкономики, которая максимально адаптируется даже к враждебной действительности (о чём свидетельствуют возникновение микропроизводства, микрокредитов, различных форм совместного микропотребления³).

ЛИТЕРАТУРА

Гальперин, В. М., Игнатьев, С. М., Моргунов, В. И. (2004). Микроэкономика. В 2 т. СПб.: Институт «Экономическая школа».

Генеалогическое агентство «Семейный Архив» (не датировано). Русское крестьянство (http://genealogy.su/archives/2487/1).

Думная, Н. Н. (2010). Второе рождение микроэкономики: смена структур // *Мир новой экономики*, № 1.

Кравченко, Л. Н. (2017). Исторические аспекты формирования и развития малого предпринимательства в экономике России // Белгородский экономический вестник, № 2 с 80–86

Ленин, В. И. (1969). Государство и революция / В кн.: В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 33. М.: Издательство политической литературы.

Литература и жизнь (не датировано). Речь П.А. Столыпина во II Государственной думе 10 мая 1907 г. (http://dugward.ru/library/stolypin/stolypin_rech_vo_2_qosdume_10marta1907.html).

Муравьева, Л. А. (2012). Российское предпринимательство в первой половине XIX века // Финансы и кредит, № 2, с. 71–81.

Петраков, Н. Я. (2007). Микроэкономика – фундамент современного рыночного хозяйства // Иикроэкономика, № 5.

³ См., напр.: Родовид, 2017; Armstrong, 2013; Kadoić & Kopić, 2009.

Рисованный, И. М. (2012). Эволюционная институциональная микроэкономика: размышления над книгой // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика, № 2.

Родовид (2017). Sharing economy: как это работает, 21 сентября (https://rodovid.me/ustoichivoe_razvitie/sharing-economy-kak-eto-rabotaet.html).

Студопедия (2014). Из истории микроэкономики (http://studopedia.org/4-172531. html).

Улицкий, М. П., Холодова, А. О. (2015). История развития малого и среднего предпринимательства в России // Международный академический вестник, № 4, с. 64–68.

Харлампиева, С. С. (2011). Развитие поддержки предпринимательства в России // Экономический анализ: теория и практика, № 46, с. 48–56.

Armstrong, A. (2013). The Burgeoning Micro-Production Revolution // The Objective Standard, February 5 (https://www.theobjectivestandard.com/2013/02/the-burgeoning-micro-production-revolution/).

Kadoić, N., and Kopić, M. (2009). Theory of Microcrediting in Transitional Economies // *Journal of Information and Organizational Sciences*, vol. 33, no. 1 (https://jios.foi.hr/index.php/jios/article/view/84).

Konspekts.ru (не датировано) История успеха микроэкономики (http://konspekts.ru/ekonomik.../microekonomika/istoria-yspexa/).

Life-prog.ru (2014). История возникновения микроэкономики (http://life-prog.ru/1_57900_predmet-mikroekonomiki-prinyatie-resheniy-sub-ektami-rinka-v-usloviyah-ekonomicheskogo-vibora-kontseptsiya-ekonomicheskogo-ratsionalizma-roltsen-v-razmeshchenii-resursov.html).

StudFiles (2015). Краткий очерк истории микроэкономики России (https://studfiles. net/preview/3189277/).

Blackford, M. G. (2003). A History of Small Business in America. The University of North Carolina Press, 232 p.

Carter, S. and Jones-Evans, D. (eds.) (2006). Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy. Pearson Education, 572 p.

Clarance, D. (2013). What are the unsolved problems of microeconomics? // Quora (https://www.quora.com/What-are-the-unsolved-problems-of-microeconomics).

Hesselbach, W. (1976). Public, Trade Union and Cooperative Enterprise in Germany: The Commonweal Idea. Psychology Press, 158 p.

Morgenstern, O. (1972). Thirteen Critical Points in Contemporary Economic Theory // *Journal of Economic Literature*, vol. 10, issue 4, 1163–89.

Nelson, A. (1984). Some Issues Surrounding the Reduction of Macroeconomics to Microeconomics // *Philosophy of Science*, 51, no. 4 (https://doi.org/10.1086/289206).

Smallbone, D. and Welter, F. (2008). Entrepreneurship and Small Business Development in Post-Socialist Economies. Routledge, 288 p.

The Economist (2012). A golden age of micro: Why microeconomists are given prizes while their macro colleagues are mocked? October 19 (https://www.economist.com/).

REFERENCES

Armstrong, A. (2013). The Burgeoning Micro-Production Revolution. *The Objective Standard*, February 5 (https://www.theobjectivestandard.com/2013/02/the-burgeoning-micro-production-revolution/).

Blackford, M. G. (2003). A History of Small Business in America. The University of North Carolina Press, 232 p.

Carter, S. and Jones-Evans, D. (eds.) (2006). Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy. Pearson Education, 572 p.

Clarance, D. (2013). What are the unsolved problems of microeconomics? Quora (https://www.quora.com/What-are-the-unsolved-problems-of-microeconomics).

Dumnaya, N. N. (2010). The second birth of microeconomics: the change of structures. *The world of a new economy*, 1. (In Russian.)

Galperin, V. M., Ignatiev, S. M. and Morgunov, V. I. (2004). Microeconomics. In 2 vols. St. Petersburg: Institute «Economic School» Publ. (In Russian.)

Genealogical agency «Family Archive» (undated). Russian peasants (http://genealogy.su/archives/2487/1). (In Russian.)

Hesselbach, W. (1976). Public, Trade Union and Cooperative Enterprise in Germany: The Commonweal Idea. Psychology Press, 158 p.

Kadoić, N., and Kopić, M. (2009). Theory of Microcrediting in Transitional Economies. *Journal of Information and Organizational Sciences*, vol. 33, no. 1 (https://jios.foi.hr/index.php/jios/article/view/84).

Kharlampieva, S. S. (2011). Development of support for entrepreneurship in Russia. *Economic Analysis: Theory and Practice*, 46, 48–56. (In Russian.)

Konspekts.ru (undated). The success story of microeconomics (http://konspekts.ru/ekonomik.../microekonomika/istoria-yspexa/). (In Russian.)

Kravchenko, L. N. (2017). Historical Aspects of the Formation and Development of Small Business in the Russian Economy. *Belgorod Economic Journal*, 2, 80–86. (In Russian.)

Lenin, V. I. (1969). State and Revolution / In: V. I. Lenin. Collected works, vol. 33. Moscow: Publishing of political literature. (In Russian.)

Life-prog.ru (2014). The history of the emergence of microeconomics (http://life-prog.ru/1_57900_predmet-mikroekonomiki-prinyatie-resheniy-sub-ektami-rinka-v-uslovi-yah-ekonomicheskogo-vibora-kontseptsiya-ekonomicheskogo-ratsionalizma-rol-tsen-v-razmeshchenii- resursov.html). (In Russian.)

Literature and life (undated). Speech of P.A. Stolypin in the Second State Duma on May 10, 1907 (http://dugward.ru/library/stolypin/stolypin_rech_vo_2_gosdume_10marta1907. html). (In Russian.)

Morgenstern, O. (1972). Thirteen Critical Points in Contemporary Economic Theory. *Journal of Economic Literature*, vol. 10, issue 4, 1163–89.

Muraveva, L. A. (2012). Russian Entrepreneurship in the First Half of the 19th Century. *Finance and Credit*, 2, 71–81. (In Russian.)

Nelson, A. (1984). Some Issues Surrounding the Reduction of Macroeconomics to Microeconomics. *Philosophy of Science*, 51(4) (https://doi.org/10.1086/289206).

Petrakov, N. Ya. (2007). Microeconomics – the foundation of modern market economy. *Microeconomics*, 5. (In Russian.)

Risovannyi, I. M. (2012). Evolutionary institutional microeconomics: reflections on the book. *Bulletin of St. Petersburg University. Economy*, 2. (In Russian.)

Rodovid (2017). Sharing economy: how it works, September 21 (https://rodovid.me/ustoichivoe_razvitie/sharing-economy-kak-eto-rabotaet.html). (In Russian.)

Smallbone, D. and Welter, F. (2008). Entrepreneurship and Small Business Development in Post-Socialist Economies. Routledge, 288 p.

StudFiles (2015). A short essay on the history of microeconomics in Russia (https://studfiles.net/preview/3189277/). (In Russian.)

Studopedia (2014). The history of microeconomics (http://studopedia.org/4-172531. html). (In Russian.)

The Economist (2012). A golden age of micro: Why microeconomists are given prizes while their macro colleagues are mocked? October 19 (https://www.economist.com/).

Ulitsky, M. P. and Kholodova, A. O (2015). History of the development of small and medium-sized business in Russia. *International Academic Bulletin*, 4, 64–68. (In Russian.)

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-4-22-32

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ЭЛЕМЕНТОВ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ¹

Александр Анатольевич КОБЫЛКО,

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт РАН (ЦЭМИ РАН), г. Москва, Россия, e-mail: kobylko@cemi.rssi.ru

В работе анализируются корреляция между составными частями комплекса услуг связи с позиций системной экономической теории. Подобный комплекс исследуется как система из четырех взаимосвязанных элементов, рассматриваемых как тетрада «экономическая наука – экономическая политика – управление экономикой – хозяйственная практика» в контексте рынка телекоммуникационных услуг. На макроуровне в данный комплекс входят научные организации в области экономики связи как средовая подсистема, законодательные органы в сфере связи как процессная подсистема, регулирующие органы в сфере связи как проектная подсистема и непосредственно организации связи как объектная подсистема. Эти элементы попарно взаимодействуют с соседними подсистемами, что позволяет оценить качество подобных связей с целью выявления ослабленных коммуникаций между ними. Были выявлены следующие пары, чьи взаимосвязи представляются слабыми: между проектной и средовой подсистемами и между средовой и процессной подсистемами. Данные особенности указывают, что некоторые подсистемы комплекса, а именно объектная и средовая, находятся в коммуникационном вакууме как относительно друг друга, так и относительно других подсистем. Имеется последовательность слабых обратных связей от процессной системы, через средовую, объектную, до проектной. Можно констатировать, что в макроэкономическом комплексе телекоммуникационных услуг относительно устойчиво обеспечены только прямые связи системы. При подобном уровне слабых коммуникаций можно утверждать, что данная система находится в состоянии дисбаланса. Все это мешает гармоничному развитию экономического комплекса, нарушает цепочки взаимодействия между подсистемами. Следует говорить о комплексе программ по развитию взаимодействия между парами подсистем, чьи связи представляются ослабленными или практически отсутствующими. При этом подобную проблему также необходимо рассматривать системно, как единый организм, с целью не только налаживания коммуникаций, но и достижения сбалансированности.

Ключевые слова: системная экономическая теория; макросистема; телекоммуникации

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского научного фонда (проект № 14-18-02294).

[©] А.А. Кобылко, 2017

ANALYSIS OF RELATIONSHIPS BETWEEN THE ELEMENTS OF THE MACROECONOMIC SYSTEM FOR TELECOMMUNICATION SERVICE MARKET

Alexander A. KOBYLKO,

Cand. Sci. (Econ.), Senior Researcher, Central Economics and Mathematics Institute RAS (CEMI RAS), Moscow, Russia, e-mail: kobylko@cemi.rssi.ru

The paper analyzes the relationship between the parts of the communication service from the systemic economic theory's perspectives. A system of four linked elements (the tetrad) - «economics - economic policy - economic management business behavior» in the telecommunications market is analyzed. At the macro level this complex includes: the scientific organizations – the environmental subsystem; the legislative authorities – the processing subsystem; the regulators – the projective subsystem; the telecommunication companies - the objective subsystem. These elements interact with neighboring subsystems two by two. This allows to assess the quality of such relationships to identify weak connection between them. The following pairs with weak connection were identified: project – environmental and environmental - objective subsystems. These features indicate that the objective and the environmental subsystems are in the communication vacuum relative to each other and other subsystems. There is a sequence of weak feedback from the processing system (through the environmental and objective) to projective. Therefore only the direct connections of the system are stable in the macroeconomic complex of telecommunication services. Given such a weak connection, it is evident that the system is misbalanced. The above said prevents the harmonious development of the economic complex and break the chain of interaction between subsystems. We should consider the complex programs for the development of interaction between pairs of subsystems with weak or non-existent connections. Also this problem should be considered as a system, as a single organism, to establish connections and to strike a balance.

Keywords: system economic theory; macrosystem; telecommunication

JEL classifications: P51, P52

Введение

Представляя экономику в широком смысле как единый организм взаимосвязанных элементов, важная роль отводят тем связующим нитям, которые обеспечивают ее функционирование. Эти связи являются по сути нервной системой для передачи сигналов на передачу запросов от одного элемента к другому. От того, насколько эти связи будут четкими и крепкими, зависят гармоничное развитие ее отдельных компонентов и сбалансированность функционирования совокупности ее составных частей. Поэтому представляется рациональным рассмотреть экономику как единый макроэкономический комплекс с позиций «новой системности» – системной экономической теории (СЭТ), чтобы определить качество коммуникаций между различными составными частями и наметить в случае необходимости варианты корректировок текущего состояния.

СЭТ базируется на системной парадигме Я. Корнаи (*Kornai*, 1998; 2016; *Корнаи*, 2002) и представляет собой ее реализацию и развитие. Экономическая система в ней представляется как целостная часть окружающего мира. В данном контексте под системой понимаются относительно обособленная и устойчивая часть или определенный аспект социально-экономического пространства страны, для которых характерны внешняя целостность и внутреннее многообразие (*Клейнер*, 2014; *Kleiner & Rybachuk*, 2016). Эта теория предполагает рассмотрение различных социально-экономических составляющих жизни с позиции четырех основных типов систем — объектной, средовой, процессной и проектной — в составе единой тетрады. Каждый из данных типов имеет характеристику — ограниченность или неограниченность в пространстве и времени. Проектная система ограничена и во времени, и в пространстве; процессная — только во времени; объектная — только в пространстве; средовая не ограничена ни в чем. Они присутствуют во всем многообразии жизнедеятельности. Таковыми являются законодательство, образование, общество, строительство, предприятие и многое другое.

Отметим два важных момента. Во-первых, СЭТ представляет систему экзогенно, т.е. как часть окружающего мира, в отличие, например, от экзогенного подхода Л. Берталанфи (Bertalanffy, 1956), понимавшего ее как множество взаимосвязанных элементов. Второе важное отличие СЭТ заключается в субъективности восприятия системы неким виртуальным наблюдателем: его позиция не фиксируется, он может быть как и внутри, так и снаружи системы и оценивать ее (см. напр. Kamitake, 2009).

Экономика на макроуровне в широком смысле может рассматриваться как тетрада, объединяющая четыре ключевые подсистемы (*Клейнер, 2011; 2015*):

- экономическую науку, т.е. знания об экономике;
- *экономическую политику* как совокупность принимаемых в сфере экономики стратегических решений;
- управление экономикой, т.е. сферу передаточных организационно-экономических механизмов, доводящих принятые решения до реализации;
- хозяйственную практику сферу ведения реального хозяйства.

В данной работе подсистемы на макроэкономическом уровне будут рассмотрены в разрезе области связи, т.е. телекоммуникационных услуг для физических и юридических лиц. Ранее в (Кобылко, 2016а; 2016b) современная деятельность операторов связи уже была проанализирована с позиции СЭТ на микро- и мезоэкономическом уровнях.

Элементы экономической системы

Тетрада «экономическая наука — экономическая политика — управление экономикой — хозяйственная практика» в контексте рынка услуг связи описывается следующими составляющими ее подсистемами. Экономическая наука представляет собой средовую подсистему как не имеющую пространственных и временных границ распространения знания. Экономическая политика относится к процессной подсистеме, так как она не имеет границ в пространстве (в пределах страны). Сфера управления экономикой составляет проектную систему как совокупность отдельных актов управления (проверок), каждый из которых ограничен во времени и пространстве. Объектная подсистема представлена совокупностью предприятий и организаций как ограниченных во времени и пространстве объектов. В разрезе сферы экономики телекоммуникаций система формируется следующим образом.

Экономическая наука. К средовой подсистеме в данном ключе можно отнести различные исследовательские организации и вузы связи. В разрезе отраслевой науки – это НИИ радио, Центральный и ряд региональных НИИ связи, НИИ систем связи и управления и рядом других профильных организаций. Университетская наука представляется прежде всего четырьмя отраслевыми вузами. Это Московский технический университет связи и информатики, Санкт-Петербургский государственный университет теле-

коммуникаций им. М.А. Бонч-Бруевича, Поволжский и Сибирский государственные университеты телекоммуникаций и информатики и ряд других отраслевых (тематических) факультетов и кафедр в прочих учреждениях высшей школы. К данной подсистеме также можно отнести и консультационную деятельность, в контексте данной работы — телекоммуникационных консалтинговых агентств. Среди подобных представителей на российском рынке можно назвать: AC&M, Json & Partners Consulting, iKS-Consulting, «ТМТ консалтинг» и др. Однако стоит различать консалтинг, который опирается в своих исследованиях более на знания, основанные на практическом опыте в данной области, и представителей научного мира, функциональный базис которых кроется в теоретическом знании.

Экономическая политика. К процессной подсистеме формирования правовых инструментов экономики связи относится законодательная власть, в частности профильный комитет Государственной Думы Российской Федерации по информационной политике, информационным технологиям и связи и Временная комиссия Совета Федерации по развитию информационного общества. Сюда же можно отнести различные региональные комиссии в данной области. В число их функций входят анализ информации и формирование на ее основе государственной политики в области связи в масштабах страны. В данную подсистему также целесообразно отнести и саму законодательную базу в области телекоммуникаций — Федеральный закон от 7 июля 2003 г. № 126-Ф3 «О связи» и прочие документы как правовой базис осуществления экономической политики в отрасли и шире.

Управление экономикой. К проектной подсистеме, ответственной за управление в области услуг связи, относится исполнительная власть в лице Министерства связи и массовых коммуникаций России и различных надзорных органов, обеспечивающих контроль в данной области. Прежде всего, профильные ведомства — Россвязь, Россвязьназдор, Главный радиочастотный центр и др., а также ряд прочих ведомств. Данный блок представляют учреждения, осуществляющие непосредственное управление и регламент отрасли со стороны государственных органов — выдачу разрешительной документации, контроль за деятельностью игроков рынка и пр.

Хозяйственная практика. Данная подсистема — объектного типа — формируется из числа телекоммуникационных компаний, оказывающих услуги связи. Этот блок составляют лидеры рынка услуг связи, так называемая большая четверка: компании «Ростелеком» (совместно с «Т2 РТК Холдинг»), «МТС», «МегаФон» и «ВымпелКом», формирующие около 80% данного рынка. Следующие пять компаний — «МГТС», «ТТК», «РТРС», «ЭР-Телеком Холдинг» и «МТТ» — еще около 10% (CNews Analitics, 2016).

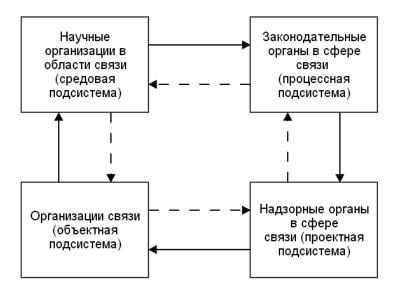
Обратим внимание, что границы между данными подсистема могут быть весьма размытыми в силу наличия между ними пересечений. Так, например, согласно Г.Б. Клейнеру (Клейнер, 2015), крупные представители бизнеса могут входить в блок «управления экономикой» и оказывать тем самым влияние (лоббировать) на хозяйственную практику в целом. Границу между блоками «экономической политики» и «управления экономикой» также нельзя однозначно провести по разделению законодательной и исполнительной ветвей власти в силу влияния на отрасль и экономику в целом не только законов, принимаемых Федеральным собранием, но и постановлений и распоряжений Правительства РФ, ведомственных актов федеральных органов и т.д.

Взаимодействие внутри системы

Первооснователь обобщенной системной концепции Л. Берталанфи определял систему как комплекс взаимодействующих элементов (*Bertalaffy, 1956*). В контексте данного исследования подобными элементами являются четыре блока, образующих тетраду, в которых происходит попарное взаимодействие между соседними подсистемами (рис. 1). В разрезе комплекса телекоммуникационных услуг это взаимодействие между парами:

- научные организации в сфере связи законодательные органы в сфере связи;
- законодательные органы в сфере связи надзорные органы в сфере связи;
- надзорные органы в сфере связи организации связи;
- организации связи научные организации в сфере связи.

Между парами, не являющимися соседними в данной цепочке, т.е. научными организациями в сфере связи — надзорными органами в сфере связи и законодательными органами в сфере связи — организациями связи, согласно (Клейнер, 2015), прямого взаимодействия не происходит, только через соседние элементы тетрады.



Примечание: сплошные стрелки характеризуют прямые взаимосвязи; пунктирные – обратные.

Рис. 1. Взаимосвязи тетрады в контексте рынка телекоммуникационных услуг

Прямые и обратные связи между подсистемами могут охарактеризовать интенсивность взаимодействия между парами: обмен ресурсами (в широком смысле), выполнение соответствующих функций, осуществление коммуникаций (Рыбачук, 2016). Тем самым подобные связи могут описываться как сильные или слабые. Можно выявить те из них, которые необходимо развить или усилить с целью улучшения взаимодействия между составными частями экономики. Данные попарные связи можно охарактеризовать на основе экспертных оценок следующим образом. Рассмотрим подробнее данные взаимосвязи в контексте телекоммуникационной отрасли и рынка.

Научные организации в сфере экономики связи — законодательные органы в сфере связи. В этой паре прямой связью может являться факт законодательного регулирования отрасли на основе исследовательских изысканий в данной сфере и наличия научно обоснованных выводов той или иной инициативы в области связи. Обратной связью является наличие запроса со стороны законодательных органов власти к осмыслению тенденций развития отрасли связи с фундаментальной и прикладной точек зрения с целью принятия на их основе адекватных законодательных инициатив в данной области.

Законодательные органы в сфере связи – надзорные органы в сфере связи. В данной паре прямые связи характеризуются механизмом передачи принятых законов и иных документов из законодательной ветви власти к исполнительной: после утверждения документ принимается к исполнению министерством и подведомственными организациями, тем самым осуществляется надзор за его исполнением со стороны хозяйствующих субъектов. Обратные связи в данной паре должны иллюстрировать ини-

циирование формирования законодательной базы на основе запросов регуляторов как имеющих лучшее понимание текущей ситуации на рынке и отрасли, понимание тенденций развития и пр. В Минкомсвязи России существуют Департамент реализации законодательных инициатив, который, помимо прочих функций, готовит предложения по нормативно-правовому регулированию сферы информатизации, а также Правовой департамент, который проводит работы, связанные с совершенствованием законодательства в сфере информационных технологий.

Надзорные органы в сфере связи – организации связи. Прямые связи, представленые непосредственным надзором соответствующих органов исполнительной власти за деятельностью операторов связи, можно оценить как весьма сильные. Об этом можно судить по новостям в СМИ, где достаточно часто появляются упоминания о тех или иных претензиях со стороны надзорных органов – ФАС, Госкомиссия по радиочастотам и пр. – к операторам. Это и регулирование лицензионной деятельности операторов, и контроль тарифов за услуги связи, в частности роуминг, и помощь в разрешении межоператорских споров и др.

Организации связи – научные организации в области экономики связи. В данной паре прямые связи характеризуются осуществлением коммуникаций на уровне исследований реальной деятельности операторов связи с научным сообществом с целью изучения тенденций развития и построения на их основе научно обоснованных выводов для дальнейшего развития науки в широком смысле и экономики страны. Обратные же связи могут описываться запросом на доступ к информации фундаментального и прикладного характера с целью ее осмысления, адаптации и практического применения в реальной деятельности оператора. Также к обратным типам связи можно отнести запрос со стороны практиков отрасли на обучение нового персонала и повышение квалификации действующих сотрудников.

Пример взаимодействий

Обозначив основных представителей каждой подсистемы и описав их попарные взаимосвязи, можно подробнее рассмотреть данную схему взаимосвязей на условном примере выдачи разрешений на оказание услуг связи.

Прямые связи описываются следующим образом. На основе существующего законодательства, как то: законов «О связи», «О лицензировании отдельных видов деятельности» и ряда других нормативно-правовых документов, сформулированных процессной подсистемой, регулятор как проектная подсистема инициирует процедуру рассмотрения заявки на выдачу соответствующей лицензии. Принятие подобного решения находится в ведении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. На основе данного разрешения оператор как представитель объектной подсистемы начинает осуществлять свою деятельность на лицензированной территории, осуществляя предоставление услуг физическим и юридическим лицам, внося свой вклад в бюджеты регионального и федерального уровней в виде налогов и сборов и т.д. Деятельность в виде предоставления услуг связи конкретного оператора рассматривается представителями научной общественности с фундаментальной и прикладной точек зрения, на микро-, мезо- и макроэкономическом уровнях экономики. В свою очередь сообщество ученых-экономистов на основе результатов деятельности предлагает пути решения тех или иных проблем в отрасли путем высказывания предложений в печатных публикациях, резолюций конференций, обращений, в том числе и в законодательные органы. На основании данных рекомендаций для способствования гармоничному развитию отрасли связи вносятся законодательные инициативы. Эти предложения рассматриваются представителями законодательных органов и, при условии их целесообразности, принимаются в качестве новых документов или поправок к ранее принятым законам, в том числе и в области лицензирования услуг связи. Круг прямых связей замыкается.

Цепочка обратных связей для указанного примера выглядят следующим образом: оператор связи подает заявление о предоставлении лицензии на оказание услуг связи в Роскомнадзор. На основании собранных данных о тех или иных запросах организаций, тенденциях их развития на конкурентном рынке и пр., непосредственно самой службой, профильным министерством или агентством формируется запрос о необходимости внесения изменений в процедуру выдачи лицензий или, например, о полном отказе в лицензировании данного вида деятельности. На этой основе соответствующие представители процессной подсистемы применяют адекватные ситуации изменения в законодательство и другие документы. Анализируя данные нововведения, представители научной общественности формируют прикладные результаты деятельности, направленные на повышение эффективности функционирования операторов связи в новых условиях среды - измененного порядка лицензирования или прекращения лицензирования подобных видов деятельности вовсе. На основе данных рекомендаций операторы связи могут внести изменения в собственную организацию бизнес-процессов и начать предоставление услуг в новых видах связи и т.п. Подобным образом замыкается круг обратных связей.

Суть этого представления экономической системы заключается, во-первых, в формировании и развитии устойчивых взаимосвязей между отдельными ее подсистемами, а во-вторых, в нахождении баланса между ними, чтобы подсистемы гармонично взаимодействовали между собой и составляли тем самым единый организм. Отсутствующие или ослабленные связи приводят к несбалансированному функционированию экономики (Зайцева, Коровушкина и Рыбачук, 2016). На основе вышеописанного очевидно, что для отрасли связи оба этих условия выполняются лишь частично. По этой причине необходимо искать пути усиления слабых или отсутствующих взаимосвязей, чтобы гармонизировать развитие системы. Можно экспертным путем определить слабые взаимосвязи между парами описанного выше комплекса подсистем. Изучение в качественном аспекте данных связей в контексте этой статьи было проведено на основе анализа научных публикаций, официальных сайтов организаций и ведомств, общения с представителями телекоммуникационной сферы. Попытка оценить подобные взаимосвязи в количественном аспекте и найти точку их сбалансированности предпринимается в работе (Рыбачук, 2016). Отметим при этом, что сбалансированность подобных взаимосвязей тоже оказывает влияние на качество функционирования всей системы в целом как одного из фундаментальных аспектов экономики, рассматриваемых в научных трудах последних лет (Bodenstein, 2013; Wu, 2013; Palley, 2015; Saadaoui, 2015; Сайфиева, 2017).

Сильные и слабые связи

В экономическом контексте исследования, на основе анализа мнений экспертов данной области, можно выделить слабые прямые и обратные связи блока «экономической науки» с соседними подсистемами – «экономической политикой» и «хозяйственной практикой». Наука во многих областях знаний оторвана от практической сферы; можно констатировать, что подобная изолированность наблюдается и во взаимодействии научной общественности в области экономики связи и непосредственно практиков от телекоммуникаций. Проблемы прямого взаимодействия бизнеса и науки кроются, во-первых, в желании сохранения коммерческой тайны, а во-вторых, в скептическом отношении практиков (в целом и в телекоммуникационной сфере в частности) к достижениям и рекомендациям экономической науки как теоретиков. Обмен между двумя этими подсистемами мог бы позитивно сказаться на развитии каждой из них: экономическая наука получила бы доступ к практической информации о деятельности организаций связи, особенностях их развития, подтверждение или опровержение на практике результатов своих достижений, а телекоммуникационный бизнес получил бы необходимые теоретические знания, консультационные услуги и пр. Отметим

при этом, что в технической области и области обучения и повышения квалификации персонала данное взаимодействие налажено гораздо теснее, но также эти связи нельзя назвать сильными. Трансфер технологий происходит, в том числе и за счет ответа на санкционную политику ряда государств, в результате курса на импортозамещение в технологической сфере России. А вузы имеют в своих структурах кафедры на базе предприятий и организаций связи, налаживают и развивают стратегическое партнерство с компаниями-операторами (Стратегия развития СибГУТИ..., 2015) с целью дальнейшего трудоустройства выпускников.

Прямые связи с процессной подсистемой развиты достаточно слабо в силу обособленности последней в принятии решений. Из упомянутых выше научно-исследовательских институтов в области связи только для московского НИИ радио в основных видах деятельности указан пункт «Разработка и продвижение регуляторно-правовой и научно-технической политики администрации связи РФ в области электросвязи и вещания»², что с определенной степенью допущения отвечает вопросам формирования законодательных инициатив со стороны научного сообщества. Для остальных представителей научной сферы в области экономки телекоммуникаций подобную деятельность выявить не удалось. Можно утверждать, что только одна научная организация принимает непосредственное участие в разработке законодательной базы в области связи. Таким образом, обратная связь просматривается весьма слабо в силу наличия более плотных взаимосвязей следующей пары. Исследовательская составляющая вузов связи вовсе является изолированной от постановки подобных вопросов. Тем самым научная общественность принимает достаточно пассивное участие на уровне разработки экономической политики страны в вопросах развития связи или данная коммуникация теряется, или не воспринимается на этапе получения и обработки подобных сообщений подсистемой экономической политики.

Взаимодействие с представителями консалтинговых телеком-агентств налажено более плотно. Это и выполнение разовых исследовательских проектов, инициаторами которых может выступать и оператор, и само агентство. Это и перманентное сопровождение деятельности операторов связи в области маркетингового, стратегического менеджмента и т.п. В то же время, в силу специфики организации их деятельности и целей функционирования, они вряд ли будут осуществлять другой вид взаимодействия — с законодательными органами как процессной подсистемой.

Можно выделить также слабую связь на уровне обратной связи между проектной и процессной подсистемами сферы телекоммуникаций. Подобное можно утверждать на основе мнений многих аналитиков и игроков рынка о том, что закон «О связи» устарел еще до момента его принятия, а на данном этапе развития отрасли не отвечает изменившимся реалиям. И внесенные изменения, и дополнения в его текст так и не могут удовлетворить текущие тенденции развития данной сферы. Еще в 2012 г. заместитель министра связи и массовых коммуникаций России Д. Свердлов признал этот факт и собирался инициировать написание абсолютно нового документа, но по сей день законопроект не подготовлен.

На основе (*Ганичев*, 2013, с. 69) можно констатировать, что имеется слабая обратная связь между блоками «управлением экономикой» и «хозяйственной практикой». Решения, принимаемые регулятором, зачастую идут вразрез с мировым опытом по данным вопросам и потребностями телекоммуникационных компаний и игроков соседних секторов рынка. Ряд научных публикаций отмечают низкую эффективность и продолжительность процедур согласования надзорными органами связи в деятельности телекоммуникационных операторов (*Володина*, 2016; *Володина*, Девяткин и Суходольская, 2016): многие насущные вопросы годами остаются нерешенными со

² См. раздел «Научно-техническое обеспечение международной деятельности администрации связи РФ» на официальном сайте НИИ радио (http://niir.ru/deyatelnost/nauchno-texnicheskoe-obespechenie-mezhdunarodnoj-deyatelnosti-administracii-svyazi-rf/).

стороны государственных органов, или их решение постоянно откладывается. Это и длительный перенос сроков выдачи первых лицензий на право предоставления услуг в стандартах UMTS и LTE, и многолетние проблемы компании «Теле2 Россия», когда она являлась филиалом панъевропейского холдинга «Tele2 AB», с доступом на рынок в московском регионе, и вопросы технологической нейтральности³, и др. В то же время прямые связи между проектной и объектной подсистемами связи налажены хорошо, о чем можно судить по трансферу в практическую сферу различных госпрограмм в области связи (Ковбель и Евдакова, 2016).

Связи между другими составными частями комплекса представляются достаточно развитыми или иное не выявлено.

Заключение

Подводя итог, отметим некоторые результаты проведенного анализа.

- 1. Были выявлены следующие пары тетрады, чьи взаимосвязи представляются слабыми: между проектной и средовой подсистемами и между средовой и процессной подсистемами. Данные особенности указывают, что некоторые подсистемы комплекса, а именно объектная и средовая, находятся в коммуникационном вакууме как относительно друг друга, так и относительно других подсистем.
- 2. Имеется последовательность слабых обратных связей: от процессной системы через средовую, объектную до проектной. Можно констатировать, что в макроэкономическом комплексе телекоммуникационных услуг относительно устойчиво обеспечены только прямые связи системы.
- 3. При подобном уровне слабых коммуникаций можно утверждать, что данная система находится в состоянии дисбаланса. Все это мешает гармоничному развитию экономического комплекса, нарушает цепочки взаимодействия между подсистемами. Таким образом, необходимо разрабатывать мероприятия по их усилению.

Следует говорить о комплексе программ по развитию взаимодействия между парами подсистем, чьи связи представляются ослабленными или практически отсутствующими. При этом подобную проблему необходимо также рассматривать системно, как единый организм, с целью не только налаживания коммуникаций, но и достижения сбалансированности.

ЛИТЕРАТУРА

Володина, Е. Е. (2016). Экономико-методические проблемы государственного управления использованием радиочастотного спектра // Экономическая наука современной России, \mathbb{N}° 3, с. 124–135.

Володина, Е. Е., Девяткин, Е. Е., Суходольская, Т. А. (2016). Анализ итогов проведения аукционов по распределению радиочастотного спектра в Российской Федерации // T-Comm: Телекоммуникации и транспорт, т. 10, № 7, с. 87–92.

Ганичев, Н. А. (2013). Сценарии совместного инновационного развития радиоэлектронного комплекса и сектора ИКТ-услуг // Проблемы прогнозирования, № 4, с. 67–78.

Зайцева, Ю. О., Коровушкина, А. С., Рыбачук, М. А. (2016). Оценка системной сбалансированности национальной экономики по видам экономической деятельности // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 1: Материалы XVII всероссийского симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН, с. 69–72.

Клейнер, Г. Б. (2011). Системный ресурс экономики // *Вопросы экономики*, № 1, c. 89–100.

Клейнер, Г. Б. (2014). Государство и экономика: взаимодействие в свете системной экономической теории // Экономика. Налоги. Право, № 4, с. 9–24.

Клейнер, Г. Б. (2015). Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Часть 1 // Вопросы экономики, № 12, с. 107–123.

³ Возможность осуществлять деятельность в рамках предоставленной лицензии на разрешенных частотах без указания технологического стандарта связи.

Кобылко, А. А. (2016а). Комбинированный подход к формированию стратегии оператора связи как полисистемной компании // *Terra Economicus*, № 3, с. 50–62.

Кобылко, А. А. (2016b). Современные операторы связи: исследование с позиции системной экономической теории // Экономическая наука современной России, № 2, с. 118–124.

Ковбель, А. А., Евдакова, Л. Н. (2016). Повышение операционной эффективности в отрасли связи — вынужденные инновации // Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы XV международной научно-практической конференции. Прага, Чешская Республика: World Press s.r.o., с. 261–264.

Корнаи, Я. (2002). Системная парадигма // Вопросы экономики, № 4, с. 4–22.

Рыбачук, М. А. (2016). Системно-сбалансированный подход к организации стратегического управления на промышленном предприятии // Экономическое возрождение России, № 4, с. 118–133.

Сайфиева, С. Н. (2017). Теоретические основы материально-финансовой сбалансированности экономики в изменяющихся экономических условиях // Журнал экономической теории, \mathbb{N}^2 2, с. 25–39.

Стратегия развития СибГУТИ на 2015—2020 гг. (2015) // СибГУТИ (https://www.sibsutis.ru/about/strategiya%20razvitiya%20SibGUTI — Дата обращения: 02.08.2017).

CNews Analitics (2016). Телеком 2016. Аналитический отчет, ноябрь.

Bertalanffy, L., von (1956). General System Theory / In: Emery, F. E. (eds.) General System, Yearbook of the Society for the Advancement of General System Theory, 1(1–10).

Bodenstein, M. (2013). Equilibrium stability in open economy models // Journal of Macroeconomics, 35, 1–13.

Kamitake, Y. (2009). Fundamental Concepts for Economic Systems Theory // Hitotsubashi Journal of Economics, 50, 75–86.

Kleiner, G. and Rybachuk, M. (2016). System Structure of the Economy: Qualitative Time-Space Analysis // Fronteiras, 2, 61–81.

Kornai, J. (1998). The System Paradigm // William Davidson Institute Working Papers Series, 278, William Davidson Institute of Michigan.

Kornai, J. (2016). The System Paradigm Revisited: Clarification and Additions in the Light of Experiences in the Post-Socialist Region // Acta Oeconomica, vol. 66, issue. 4, 547–596.

Palley, T. I. (2015). The Theory of Global Imbalances: Mainstream Economics vs Structural Keynesianism // Review of Keynesian Economics, 3, 45–62.

Saadaoui, J. (2015). Global Imbalances: Should We Use Fundamental Equilibrium Exchange Rates? // Economic Modelling, 47, 383–398.

Wu, J. (2013). Imbalance and Balance of China's Economy – a Perspective of Policy Combination // Journal of Shanghai Finance University, 3, 66–76.

REFERENCES

Bertalanffy, L., von (1956). General System Theory / In: Emery, F. E. (eds.) General System, Yearbook of the Society for the Advancement of General System Theory, vol. 1, 1–10. Bodenstein, M. (2013). Equilibrium stability in open economy models. *Journal of Macroeconomics*, 35, 1–13.

CNews Analitics (2016). Telecom 2016. Analytic report, November 2016. (In Russian.) Ganichev, N. A. (2013). Scenarios of the Joint Innovative Development of the Radio Electronic Industry and Services Sector. *Studies on Russian Economic Development*, 24(4), 344–352.

Kamitake, Y. (2009). Fundamental Concepts for Economic Systems Theory. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 50, 75–86.

Kleiner, G. B. (2011). Systemic Resource of Economic. *Voprosy Ekonomiki*, 1, 89–100. (In Russian.)

TERRA ECONOMICUS ♦ 2017 Tom 15 Nº 4

Kleiner, G. B. (2014). State and Economy: Cooperation in the Light of the System Economic Theory. *Economic. Taxes. Law*, 4, 9–24. (In Russian.)

Kleiner, G. B. (2015). Sustainability of Russian Economy in the Mirror of the System Economic Theory (Part 1). *Voprosy Ekonomiki*, 12, 107–123. (In Russian.)

Kleiner, G. and Rybachuk, M. (2016). System Structure of the Economy: Qualitative Time-Space Analysis. *Fronteiras*, 2, 61–81.

Kobylko, A. A. (2016a). Combined Approach to Strategy Building of Operator as a Polysystemic Company. *Terra Economicus*, 3, 50–62. (In Russian.)

Kobylko, A. A. (2016b). Modern Telecommunication Operators: a Study from the Point of View of the System Economic Theory. *Economics of Contemporary Russia*, 2, 118–124. (In Russian.)

Kornai, J. (1998). The System Paradigm. *William Davidson Institute Working Papers Series*, 278, William Davidson Institute of Michigan.

Kornai, J. (2002). The System Paradigm. *Voprosy Ekonomiki*, 4, 4–22. (In Russian.)

Kornai, J. (2016). The System Paradigm Revisited: Clarification and Additions in the Light of Experiences in the Post-Socialist Region. *Acta Oeconomica*, 66(4), 547–596.

Kovbel, A. A. and Evdakova, L. N. (2016). Improving Operational Efficiency in IT Market Sector – Forced Innovations. *Russia and Europe: Relationship of Culture and Economy: Materials of The 15th International Scientific-and-Practical Conference*, 261–264. Prague: World Press s.r.o. (In Russian.)

Palley, T. I. (2015). The Theory of Global Imbalances: Mainstream Economics vs Structural Keynesianism. *Review of Keynesian Economics*, 3, 45–62.

Rybachuk, M. A. (2016). System-balanced approach to the strategic management organization on an industrial enterprise. *Economic Revival of Russia*, 4, 118–133. (In Russian.)

Saadaoui, J. (2015). Global Imbalances: Should We Use Fundamental Equilibrium Exchange Rates? *Economic Modelling*, 47, 383–398.

Sayfieva, S. N. (2017). Theoretical Foundations of the Material and Financial Balance of Economy in Changing Economic Conditions. *Russian Journal of Economic Theory*, 2, 25–39. (In Russian.)

Strategy 2015–2020 of Siberian State University of Telecommunications and Information Sciences (2015). *SibSUTIS* (https://www.sibsutis.ru/about/strategiya%20razviti-ya%20SibGUTI – Access date: 09.08.2017). (In Russian.)

Volodina, E. E. (2016). Economic and Methodical Tools of Frequency Spectrum Management. *Economics of Contemporary Russia*, 3, 124–135. (In Russian.)

Volodina, E. E., Devyatkin, E. E. and Sukhodolskaya, T. A. (2016). The Analysis of the Russian's Spectrum Auctions Results. *T-Comm*, 10(7), 87–92. (In Russian.)

Wu, J. (2013). Imbalance and Balance of China's Economy – a Perspective of Policy Combination. *Journal of Shanghai Finance University*, 3, 66–76.

Zaytseva, Yu. O., Korovushkina, A. S. and Rybachuk, M. A. (2016). System Balance Evaluation of the National Economy by Kinds of Economic Activities. *Strategic Planning and Evolution of Enterprises*. *Section 1: Materials of the 17th Russian Symposium*, 69–72. Moscow, CEMI RAS Publ. (In Russian.)

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-4-33-45

ИНСТИТУТЫ И СТАТИСТИКА (НА ПРИМЕРЕ СТАТИСТИКИ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА)

Гирш Ицыкович ХАНИН,

доктор экономических наук, профессор, научный сотрудник Сибирского института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (СИУ РАНХиГС), г. Новосибирск, Россия, e-mail: khaning@yandex.ru

Дмитрий Александрович ФОМИН,

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, доцент кафедры корпоративного управления и финансов Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ), г. Новосибирск, Россия, e-mail: fomin-nsk@yandex.ru

Анализируется влияние институтов на состояние экономической статистики. В качестве объекта избрана самая сложная и важнейшая область экономической статистики – статистика основных фондов. Рассматривается ее состояние в различных социально-экономических системах. Показывается, что ее возникновению при капитализме содействовали развитие частного предпринимательства, демократии и уважение власти и общества к науке и высшему образованию. Сравнение состояния этой статистики в различных странах показывает ее зависимость от уровня экономического и культурного развития, развития частного предпринимательства. Так, она полностью отсутствовала в царской России. Развитие статистики основных фондов в странах с командной экономикой рассматривается на примере СССР. Показывается, что ее состояние в 1930–1950 гг. было удручающим. Это объясняется тем, что в реальной практике планирования в этот период преобладала ориентация на натуральные показатели. Вместе с тем по политическим причинам оказывалось невозможным для отдельных ученых, в отличие от их коллег из капиталистического общества, производить и тем более публиковать самостоятельные расчеты стоимости и динамики основных фондов. Они могли разрушить иллюзию огромных успехов советской экономики. После краткого периода относительно объективного определения стоимости объема основных фондов в 1960 г. состояние статистики продолжало ухудшаться. Вследствие деградации экономической науки практически прекратилась и критика состояния этой области экономической статистики. В постсоветский период отрыв статистики основных фондов от реальности достиг пика. Сейчас она является по уровню достоверности одной из худших в мире. Этому способствовало удручающее состояние качества государственного управления, гражданского общества, предпринимательского сообщества и экономической науки, Низкий уровень статистики основных фондов не позволяет обоснованно анализировать и прогнозировать состояние современной российской экономики.

Ключевые слова: институты; экономическая статистика; статистика основных фондов; государство; предпринимательское сообщество; гражданское общество; экономическая наука

INSTITUTIONS AND STATISTICS: THE CASE OF FIXED ASSETS ACCOUNTS

Grigoriy I. KHANIN,

Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Research Associate,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
(RANEPA), Siberian Institute of Management,
Novosibirsk, Russia,
e-mail: khaning@yandex.ru

Dmitry A. FOMIN,

Cand. Sci. (Econ.),
Senior Researcher, Associate Professor,
Novosibirsk State University of Economics and Management (NSUEU),
Novosibirsk, Russia,
e-mail: fomin-nsk@yandex.ru

The paper analyzes the impact of institutions upon the state of economic statistics. The study focuses on the most complex and essential area of economic statistics: the fixed assets statistics. Its positions under various social-and-economic systems are considered. The authors show that its emergence under capitalism was facilitated by developing private entrepreneurship, democracy and respect of the authorities and society towards science and high education. A comparative analysis of these statistical data across different countries proves their dependence on the level of national economic-and-cultural development, and advancement of private business. For instance, it was absent in the tsarist Russia. Development of the fixed assets statistics in the command economies is analyzed using an example of the USSR. It ascertained that its state in the 1930s-1950s was depressing, which is explained by prevalence of orientation towards physical indicators in the actual planning practice in that period. At the same time, unlike capitalism, individual researchers could not perform and especially publish independent estimates of the costs and trend patterns for fixed assets due to political reasons. They could destroy an illusion of enormously successful Soviet economy. After a short period of relatively objective determination of the costs of the fixed assets stock of in 1960 it continued deteriorating. Due to degradation of economic science, criticism of the state of this segment of economic statistics practically terminated. In the post-Soviet period, the gap between the fixed asset statistics and the reality reached its peak. Currently it is the worst in the world in terms of the credibility level, particular due to a gloomy quality of public administration, civil society, business community and economic science. Poor fixed assets statistics prevents reasonable analyzing and forecasting of the processes of Russian economy.

Keywords: institutions; economic statistics; fixed assets statistics; state; business community; civil society; economic science

JEL classifications: B23, C81, P50

Введение

На эти размышления нас подвиг опыт анализа печального состояния статистики основных фондов в СССР и постсоветской России. Задумываясь о причинах этого состояния, мы обратились к истории статистики основных фондов в мире. Ей не повезло в истории мировой статистики. Ничего подобного книге Павла Студенского об истории статистики национального дохода так до сих пор и не вышло. Лучшее, что было написано в России (тогда в СССР) содержится в книге А.Л. Вайнштейна «Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России» (Вайнштейн, 1960) и в его же статье «От обобщающих макроэкономических показателей к национальным счетам» (Вайнштейн, 1960, с. 185–252).

Мы поговорим не о фактах, которые относительно известны небольшой группе специалистов, изучающих историю и состояние статистики основного капитала при различных социально-экономических системах (меньше всего о статистике основных фондов в СССР), а об объяснении этих фактов, которого остро не хватает. Такое объяснение мы представим в виде мотивации главных субъектов, влияющих на эту статистику: государства, предпринимателей, экономической науки и гражданского общества.

Особое значение в исследованиях национального богатства занимали и занимают оценки основного капитала, что связано с признанием основного капитала как одного из ведущих факторов экономического роста. Необходимость изучения основного капитала в масштабах всей национальной экономике и по единой методологии в конечном итоге привела к появлению специальной статистики капитала. К настоящему времени такая статистика, имеющая государственную форму и интегрированная в систему национального счетоводства, является обязательным элементом статистической практики подавляющего количества стран, включая с недавних пор и Россию.

Переход российской статистической службы на новую статистическую методологию, осуществленный в 1990-е гг., по мнению подавляющего большинства исследователей российской экономики, устранил присущие советскому периоду пороки статистической практики, привел к появлению качественных статистических данных, а также избавил от необходимости использования альтернативных методов расчета экономических показателей. Между тем достоверность статистических данных обеспечивается не статистической методологией, не формой организации статистических работ и не практикой деятельности статистической службы, а наличием в обществе и государстве институтов, заинтересованных в качественной и полной информации.

Сразу отметим, что статистика основных фондов является, пожалуй, самой сложной областью социально-экономической статистики. Поэтому недостатки здесь являются не всегда результатом чьих-то упущений или тем более злого умысла, а, скорее, объективных трудностей. Здесь уместно привести замечание выдающегося английского статистика Колина Кларка, сделанное в связи с его расчетом национального дохода и богатства СССР в 1930-е гг. Он оценивал расчеты национального дохода, по сравнению с расчетами национального богатства, как «детскую игру» (Clark, 1940, р. 400). Другое замечание: имеются общие причины недостатков в различных областях статистики при различных социально-экономических системах. Нам придется и их отметить, наряду со специфическими причинами, связанными со статистикой основных фондов.

Статистика основных фондов возникла при капитализме, наибольших результатов достигла также при капитализме. Начнем поэтому с этой системы.

1. Статистика основных фондов при капитализме

Начало изучения национального богатства и его основного элемента – производственного капитала, диктовалось прежде всего потребностями капитализма. Развитие частного предпринимательства с момента его появления объективно нуждалось в системе учета и оценке капитала для исчисления затрат и выбора наиболее эффективного направления инвестирования средств. Дальнейшее развитие капитализма привело к появлению рыночных инструментов мобилизации и защиты капитала. Функционирование таких инструментов было напрямую связано с объективными рыночными оценками стоимости капитала. Речь идет о фондовом рынке, для эффективного функционирования которого необходима открытая и проверенная информация о финансовом положении компаний, эмитирующих ценные бумаги, и стоимости их материальных активов. Для защиты капитала от различного рода рисков была создана система страхования, основные показатели деятельности которой (суммы страхования, размер страховых премий, страховое возмещение и т.д.) напрямую зависят от стоимости имущества.

Громадное значение в развитие статистики национального богатства при капитализме внесло государство, которое использовало стоимостные оценки богатства для реализации фискальных и регулирующих функций. Налогообложение различных элементов национального богатства — земли, недр, недвижимого имущества и т.д. — требовало проведения оценочных работ и формирования единой государственной статистической методологии.

Возникновение и развитие капитализма совпали (не случайно) с появлением современной науки и современной демократии. Все эти три явления подтолкнули и развитие социально-экономической статистики. Первыми ее стали создавать ученые (первоначально естественники, осознающие значение измерений для объяснения явлений природы), движимые пониманием общегосударственных потребностей и научным любопытством. Разумеется, их возможности в сборе данных были ограниченными, поэтому они отбирали такие методы, которые позволяли получить результат с наименьшими затратами времени и сил. Эти исчисления по той же причине относились только к отдельным годам. Но поскольку национальное богатство в этот период росло очень медленно, как и цены, эти расчеты сохраняли свою ценность на длительный период времени. В то же время производились первые примерные расчеты национального дохода, что позволяло производить исчисление его отношения к национальному богатству в отдельной стране и в разных странах, в динамике.

Непосредственно первоначальными мотивами ученых при исследовании национального богатства были потребности сравнения военно-экономической мощи соревнующихся в Европе стран. Государство в силу такой их направленности относилось к этим исследованиям благожелательно. Как и следовало ожидать, первыми исследованиями национального богатства стали ученые наиболее развитой страны Европы того времени — Англии. В этой стране были также наиболее развиты и пользовались общественным уважением наука и высшее образование. Страной управляла просвещенная монархия, поддерживающая с помощью политики меркантилизма предпринимательство, науку и высшее образование. Впоследствии (с большим опозданием) по примеру передовых стран и с использованием разработанных методов исследования определением национального богатства занялись ученые других стран Европы и США, в меру их экономического и политического прогресса. В России в соответствии с невысоким уровнем экономического развития, экономической науки и высшего образования такие расчеты не осуществлялись, вместо российских экономистов их производили иностранные, при этом с большими ошибками.

Если говорить об отношении отдельных институтов к исследованиям национального богатства в этот период, то оно носило пассивно-благожелательный характер. Их приветствовали морально (научным признанием, положительной оценкой в прессе, иногда призами), что уже было большим положительным явлением и стимулом к их дальнейшему развитию. Это делалось даже тогда, когда выводы этих исследований представляли страну в невыгодном свете. Все институты и, что очень важно, интеллектуальные слои населения, для ориентировки и в силу интереса к положению своей страны в мире с любопытством и благожелательностью относились к этим исследованиями и их авторам.

Исследования национального богатства силами отдельных ученых позволили определить сущность этого явления, методику его исследования и абсолютные и относительные его размеры по странам за отдельные периоды времени. Но многие вопросы измерений и систематических наблюдений оставались нерешенными в силу ограниченности возможностей отдельных ученых.

На определенном этапе экономического развития сложность измерения национального богатства превысила возможности отдельных ученых. С другой стороны, появились условия использования в расчетах национального богатства первичных данных хозяйствующих субъектов. Возникли и условия, и потребность в создании государственных статистических служб.

Поскольку экономические измерения в национальном масштабе требовали существенных затрат и наличия квалифицированных кадров, создание национальной статистической службы было под силу в XIX в. только наиболее развитым государствам мира. Правда, непосредственно такие расчеты вплоть до окончания Второй мировой войны государственные статистические органы не осуществляли, но производимые ими цензы отраслей экономики (особенно в США) и показатели налоговых служб давали исходные данные ученым для таких расчетов.

В США значительные возможности для систематического исчисления национального богатства создавали периодические (раз в 10 лет) цензы отраслей экономики, осуществлявшиеся с 1805 г. Их проведение впервые именно в США говорило о высоком интеллектуальном уровне высшего государственного управления страны уже в самом начале ее существования. Они производились, в том числе, в добывающей и обрабатывающей промышленности (до 1880 г. – по всей промышленности). С 1850 г. в этих цензах данные о капитале собирались без разделения на основной и оборотный капитал. Лишь с 1890 г. был введен отдельный сбор данных по основному и оборотному капиталу (Кваша, 1962, с. 531). Однако довольно долгое время качество сведений о размере основного капитала было низким. Как отмечали публикаторы цензов в 1870 г. в отношении стоимости капитала, было «...сомнительно, представляет ли эта сумма $\frac{1}{4}$ капитала, действительно вложенного для выпуска валовой продукции» (Кваша, 1962, с. 532). К сожалению, нигде не объясняются ни причины столь огромной ошибки, ни методы определения ее размера (скорее всего, на основе последующего определения соотношения между этими показателями). Очевидно, речь шла о весьма значительном несовершенстве бухгалтерского учета в американских компаниях в тот период. Вместе с тем неясно, каким образом составители ценза пришли к такой оценке. В свете дальнейшей динамики капиталоемкости (в 2 раза между 1870 и 1919 гг.) такая оценка нам представляется сильно преувеличенной. Даже при публикации цензов 1900 г. отмечалось, «что публикация данных о капитале во всех цензах, вплоть до 1890 года лишены реальной статистической ценности» (Кваша, 1962, с. 533). Лишь для 1909 г. с принятием закона о налоге на прибыль у компаний появляется заинтересованность показывать в цензах весь основной капитал (Кваша, 1962, с. 534). По оценкам Я.Б. Кваши, в результате недооценки в цензах до 1909 г. основного капитала рост капиталоемкости в промышленности США в 1880-1919 гг. составил не 2 раза, а только 10-15%, но эта его оценка исходит из завышенной оценки размера ошибки в цензе 1870 г. (Кваша,

1962, с. 536). Как видим, не только в плановой экономике (о чем пойдет речь ниже), но и в рыночной определение объема капитала долгое время шло с большим трудом.

Тем не менее, научные работники в передовых капиталистических странах находили относительно достоверные способы их исчисления. Притом чем более развитыми во всех отношениях были эти страны, тем успешнее шли эти расчеты. К 1914 г. были произведены исчисления национального богатства, преимущественно отдельными учеными, по 14 странам мира, но с разной степенью точности (было выделено четыре степени). Оказалось, что с первой степенью точности (10%) расчеты были произведены лишь по Соединенному королевству и Австралии, а со второй (20%) — по Соединенным Штатам Америки, Германии, Франции и Канады (Вайнштейн, 2000, с. 215)¹. Тогда это были и наиболее развитые страны мира. Напрашивается вывод, что по уровню статистики национального богатства можно судить и об уровне экономического развития стран мира.

Данный вывод подтверждается и опытом последующих исчислений народного богатства. К середине 1950-х гг. в мире насчитывалось более 100 стран, из них только в 27 делались расчеты величины национального богатства (Вайнштейн, 2000, с. 216). Оценку национального богатства по-прежнему делали страны Европы, США и британские доминионы. Кроме того, в этот список попала Россия, чье богатство было оценено по состоянию на начало 1914 г. В этом списке Альберт Вайнштейн, надо отметить, не указывает ни одной социалистической страны (за исключением Югославии), очевидно, в силу отсутствия или очевидной недостоверности статистических оценок.

По данным Всемирного банка в начале XXI в. расчеты национального богатства производились уже в 120 странах (World Bank, 2011, p. 4). Таким образом, во второй половине XX в. список стран, исчислявших размер своего национального богатства, был расширен более чем в 4 раза. Это говорит о растущей зрелости статистики и экономистов развивающихся стран и значительных усилиях международных организаций по внедрению системы национальных счетов, составной частью которых является статистика национального богатства. Однако качество этой статистики заслуживает отдельного рассмотрения.

2. Статистика основных фондов в командной экономике

Командная экономика, казалось, создавала идеальные условия для исчисления национального богатства, особенно основных фондов. Поскольку основная часть национального богатства находились в собственности или под контролем государства, достаточно было его приказа, чтобы исчисления производились предприятиями и обобщались статистическими органами по современной восстановительной стоимости. По текущей стоимости их могли просто получать из отчетности предприятий. Тем не менее получить достоверные данные о национальном богатстве СССР оказалось трудно (Ханин, 1991). Причины такого положения не обсуждались в советской, российской или западной литературе. Ссылок на склонность искажать в этих странах макроэкономические показатели в ней недостаточно.

Оценки объема основных фондов с конца 1920-х гг. и вплоть до 1960 г. публиковались крайне редко. Например, они были опубликованы в директивах по II и IV пятилетнему планам (для III – они не приводились) (Директивы КПСС, 1957, с. 399). Стоимость основных фондов приводилась в непонятных «государственных ценах» 1933 г., а методология и источники исчисления стоимости не оглашались. Так же стоимость фондов СССР указывалась А.Н. Вознесенским при подведении экономических итогов Великой отечественной войны в ценах 1945 г. для начальных и конечных лет довоенных пятилеток (Вознесенский, 1979, с. 453, 484). В годовых народнохозяйственных планах стоимостные оценки основных фондов и вовсе отсутствовали.

¹ Следует отметить, что оценки английского статистика Дж. Стэмпа, на которые ссылается А.Л. Вайнштейн, являются экспертными и потому примерными. Они отражают, скорее и больше, порядок точности, чем конкретную величину.

Конечно, производить переоценки основных фондов, как показал опыт оценки основных фондов в 1923/1924 г. по промышленности и отраслевых переоценок в 1930-е гг., было весьма хлопотливо и дорогостояще, однако вполне по силам советскому статистическому и хозяйственному аппарату. Проведение переоценок было возможно, хотя бы раз в 5–10 лет. Очевидно, что у плановых и хозяйственных органов не было большой заинтересованности в оценочных работах. Для планирования и управления советской экономикой, особенно на ранних этапах, данные о стоимости основных фондов были излишними. Советская экономика управлялась преимущественно с помощью натуральных показателей. С точки зрения информации об основных фондах речь идет об объеме производственных мощностей в натуральном выражении, включая данные о развитии непроизводственной сферы (количестве мест в школах и вузах, больницах, предприятиях общественного питания и т.д.).

Тем не менее плановая экономика испытывали серьезные трудности, вызванные недостоверной оценкой стоимости основных фондов. Эти проблемы были связаны с двумя обстоятельствами.

Первое обстоятельство связано с тем, что для советской экономики был характерен скрытый рост цен на промышленное оборудование. Между тем, планирование капитальных вложений осуществлялось исходя из стоимости функционирующих производств, нормативных смет строительства и прейскурантов цен на материальнотехническую продукцию. Очевидно, что заниженная балансовая стоимость фондов, а также устаревшие ценники на инвестиционную продукцию и строительно-монтажные работы, приводили к ошибкам в определении затрат, необходимых для строительства новых предприятий. Многочисленные примеры несоответствия сметных и фактических цен приведены в одной из поздних работ Я.Б. Кваши (Кваша, 2003, с. 467). Запланированный ввод производственных мощностей не обеспечивался запланированным объемом капитальных вложений. В свою очередь, это приводило к сокращению ввода новых производств и, как следствие, недовыполнению плановых заданий. Таким образом, эта незначительная, как многим казалось, учетная проблема – объективной оценки стоимости основных фондов – приводила к серьезным экономическим трудностям.

Решение этой проблемы советская экономика нашла в проведении переоценок основных фондов. Самые крупные и масштабные переоценки в советской экономики проводились в 1925 г., 1960 г. и в 1972 г. Однако эти переоценки ненадолго и недостаточно сближали восстановительную и балансовую стоимость основных фондов экономики. Угрожающие масштабы это несоответствие приняло в позднесоветский период. В результате выбытие основных фондов оценивалось по низким устаревшим ценам, а их ввод по современным высоким. Официальная искаженная, заниженная, оценка стоимости основных фондов создавала иллюзию благополучия и не позволила советскому руководству вовремя разглядеть надвигающийся инвестиционный кризис. Это стало одним из факторов, предопределивших гибель советской экономики.

Второе обстоятельство, определявшее трудности советской экономики в области учета стоимости основных фондов, касалось начисления амортизационных отчислений предприятий. Данные фонды использовались предприятиями для покупки нового имущества и проведения капитального ремонта. Понятно, что заниженная стоимость фондов и, соответственно, заниженные амортизационные отчисления лишали предприятия финансовых средств для воспроизводства своей материальной базы. Плановые советские органы не стали искать причины создавшегося положения и принимать меры, направленные на повышение стоимости фондов. Вместо этого они пошли по более простому пути постоянного повышения норм амортизационных отчислений. Советские экономисты, не имея собственной позиции в данном вопросе, обосновывали это повышение действием научно-технического прогресса и возрастанием доли морального износа. В СССР амортизационные нормы, не считая незначительных уточнений, пересма-

тривались 8 раз; с 1930 по 1990 г. нормы на реновацию выросли практически в 2,5 раза с 1,7 до 4,2% (Φ инансово-кредитный энциклопедический словарь, 2002, с. 32).

Проблемы возникали также при определении динамики основных фондов, но преувеличение их объема хорошо вписывалось в принятую декларацию о советских хозяйственных достижениях и в целом согласовывалось с ростом национального дохода и продукции отраслей экономики. О ничтожной роли, которую плановые органы придавали стоимости основных фондов в планировании и управлении экономикой, свидетельствует книга многолетнего заведующего сводным отделом Госплана СССР Г.М. Сорокина. Работа посвящена организации и методологии планирования народного хозяйства, однако ни в числе фактических плановых показателей, ни в их желательном составе стоимость и динамика основных фондов не упоминаются (Сорокин, 1961).

У наиболее добросовестных экономистов и статистиков серьезные ошибки в исчислении стоимости основных фондов вызывали тревогу. Этим и, возможно, желанием отличиться в борьбе с вредительством в статистике, объясняется усиленная критика искажений в статистике основных фондов в 1937–1938 гг. Но больших практических последствий эта критика тогда не имела. Разве что стала еще одним пунктом в обвинительном заключении для репрессированных руководителей ЦУНХУ Госплана СССР.

В СССР, в отличие от капиталистических стран, отсутствовали многие субъективные и объективные возможности исчисления истиной величины национального богатства и тем более их публикации независимыми учеными. Отсутствовали страхование государственного имущества, налоги с имущества. Вообще все институты рыночной экономики. Можно было только исчислять показатели фондомощностных коэффициентов. Но нам неизвестно, чтобы в СССР кто-то из экономистов этой возможностью воспользовался.

При отсутствии демократических институтов некому было добиваться изменения этого положения дел. Государство беспрепятственно могло совершать любые действия по фальсификации статистики. Общество и наука из страха молчали. Даже тогда, когда стало возможным по данному вопросу свободно высказываться в печати, экономистов, понимающих огромное значение данной проблемы для выявления реального положения экономики СССР, были единицы (В.А. Соболь, А.А. Аракелян, Я.Б. Кваша, А.Л. Вайнштейн, Ш.Я. Турецкий). Понимал эту проблематику и С.Г. Струмилин, хотя в его трудах сталинского и послесталинского периода (в отличие от работ 1920-х гг.) прямых высказываний по этому вопросу нет. Такое печальное положение дел было связано с деградацией экономической науки и высшего образования в сталинский период. Характеризуя это состояние, А.Л. Вайнштейн писал в одном из писем в конце 1963 г.: «Трудно в настоящее время говорить о науке в области гуманитарного знания, когда не только в доктора, а в члены-корреспонденты и даже (horrible dictum!) в академики попадают люди, имеющие мало общего с наукой, прихвостни науки» (Вайнштейн, 2000, с. 474).

Неудивительно, что после смерти указанных экономистов в 1970—1980 гг. и в ходе дальнейшей деградации экономической науки уже мало кто мог выступить в защиту важности переоценки основных фондов. Хотя отрыв балансовой стоимости фондов от их восстановительной стоимости в этот период нарастал. Во всяком случае, в период перестройки, когда реальным стал переход к рыночным отношениям, при котором обоснованная оценка основных фондов приобретала огромное значение, почти некому было из ученых поднять эту проблему. Достаточно вспомнить бестселлер конца 1980-х гг. Н. Шмелева и В. Попова «На переломе» (Шмелев, Попов, 1989). Или манифест либеральных реформ «Переход к рынку» (Переход к рынку, 1990). Читатель, полагаем, не сочтет за нескромность, если мы отметим, что одним из авторов данной статьи производилась такая переоценка как раз во второй половине 1980-х гг. в серии статей и в отдельной монографии, оставшейся почти незамеченной в российской экономической литературе (Ханин, 1991).

Вследствие интеллектуальной деградации советское государственное руководство не проявило интереса к данной проблеме. Не помогло и привлечение в его ряды именитых ученых. Ни один из них в своих произведениях даже не заикнулся об этой проблеме. Что касается хозяйственных руководителей, то и они не проявили интереса к этой проблеме, просто не понимая ее значения.

3. Статистика основных фондов в постсоветской экономике

Начало массовой приватизации сделало вопрос о переоценке основных фондов просто жизненно необходимым для всех ее участников и государства. Казалось, государство было заинтересованно в связи со своими финансовыми интересами в объективной оценке стоимости предприятий. Эта идея первоначально закладывалась в документах по приватизации в $P\Phi$, но вскоре Правительство Е.Т. Гайдара от нее отказалось (*Ханин, 2014, с. 21–50*). С огромным опозданием в августе 1992 г. была проведена инвентаризация основных фондов, но при этом оговаривалось, что результаты инвентаризации не повлияют на проведение приватизации.

Произведенные нами расчеты показали, что произведенные на основе очень грубых индексных методов переоценки основных фондов в 1990-е гг. не устранили разрыва балансовой стоимости от восстановительной стоимости. Он сохранялся весь постсоветский период и в 2015 г. достиг по всей экономике, по нашим примерным расчетам, огромной величины практически в 8 раз (фомин и Ханин, 2017). В свете нашего заключения о связи оценки основных фондов с уровнем экономического и культурного развития страны, можно сделать вывод об удручающе низком уровне последних в современной России. Нам неизвестна никакая другая страна в мире, размер национального богатства которой был бы так ошибочно оценен. Рассмотрим более подробно мотивы отдельных социально-экономических субъектов современной России в их отношении к оценке основных фондов.

Современное государство представляет собой сочетание интеллектуального невежества, идеологического фанатизма, корысти и безответственности. Интеллектуальное невежество проявляется в том, что государственные деятели не проявляли понимания значимости этой проблемы для анализа и прогнозировании развития российской экономики. Наши попытки, в том числе и при личных встречах с некоторыми руководителями государства в 2007 и 2008 гг., несмотря на исключительную важность этого вопроса, не оказали никакого воздействия. Идеологический фанатизм проявился в нежелании из стремления ускорить процесс приватизации предварительно провести переоценку основных фондов. Этот идеологический фанатизм у многих организаторов и вдохновителей приватизации сочетался с корыстью и безответственностью. Особая безответственность характерна для российской службы государственной статистики (Росстата), которая обязана обеспечивать достоверность статистических данных. Здесь присутствуют также и мотив безнаказанности, пренебрежение своими служебными обязанностями. Полное равнодушие к этой проблеме проявила не только исполнительная, но и законодательная власть. Ни разу качество статистической службы не стало предметом слушаний в палатах парламента России. Не занялась этим и Счетная палата РФ, в силу характера своей деятельности заинтересованная в достоверной статистической информации.

Полное равнодушие в этом вопросе проявило и гражданское общество. Начнем с политических партий. Даже возможность использования этого вопроса в политической борьбе, не говоря уже об общественном долге, не побудила их заинтересоваться этим вопросом. Наши попытки в 2007 г. вызвать интерес партий к этой проблеме окончились неудачей. Равнодушие проявили также средства массовой информации. Лишь изредка в оппозиционных к власти изданиях появляются статьи об искажениях в официальной статистике. Но эти отдельные публикации никогда не переходят в целенаправленную компанию, как это было, скажем, в США в начале XX в., в период разобла-

чения коррупции «разгребателями грязи». Очевидно, что равнодушие гражданского общества в этом вопросе является следствием его интеллектуальной ограниченности и непонимания собственных интересов.

Больше всего вопрос оценки основного капитала затрагивает предпринимательское сообщество. Объективная оценка стоимости основных фондов определяет способность предпринимателей оценивать результаты своей деятельности. Владельцы предприятий должны были, не дожидаясь указаний сверху, в своих же интересах производить переоценку основных фондов. Но гигантский разрыв учетной и восстановительной стоимости говорит о том, что переоценки не проводятся. Исключения составляют только малочисленные публичные компании и предприятия с иностранной собственностью. Все это свидетельствует о крайней незрелости и экономической малограмотности предпринимателей в частном и государственном секторах экономики. В этом отношении российские предприниматели выглядят намного хуже предпринимателей США даже конца XIX столетия, когда искажения в оценке основных фондов в промышленности США были заметно меньше.

Вопрос оценки капитала чрезвычайно важен и для экономической науки. Без такой оценки наука лишена возможности сколько-нибудь обосновано анализировать и прогнозировать состояние российской экономики. Между тем, подавляющее большинство российских экономистов проявили полное равнодушие и непонимание этого вопроса.

За последние 25 лет вышло только три работы (исключая наши работы), в которых содержалась переоценка динамики основных фондов за постсоветский период.

Первая из них, принадлежащая Р.М. Энтову и О.В. Луговому, внесла лишь незначительную поправку в расчеты Росстата (Энтов и Луговой, 2015). Еще одна работа Van Leeuwen B., Didenko D., Földvári P. (2015) оказалась более качественной, данные, приведенные в ней, отличались от оценок Росстата, но все же недостаточно. Третья работа В.А. Бессонова и И.Б. Воскобойникова содержала исчисления роста основных фондов за 1992—2003 гг. в близких к Росстату размерах (Бессонов и Воскобойников, 2006). Интересно, что один из авторов двумя годами ранее в том же журнале исчислил основным методом падение основных фондов за 1992—2002 гг. в размере 36% (Воскобойников, 2004). Полученные этими авторами оценки динамики капитальных вложений и основных фондов, например по промышленности, радикально отличались от корреспондирующих оценок ввода производственных мощностей и их динамики. Коренным пороком всех перечисленных оценок являлось отсутствие в них расчета восстановительной стоимости основных фондов, без чего качественный расчет объема и динамики основных фондов невозможен.

Наши расчеты регулярно публиковались в виде статей (их по этой теме было опубликовано более 20) и в отдельной книге в виде учебного пособия (Ханин и Фомин, 2011). Однако отклика в российской экономической литературе наши работы, несмотря на исключительную важность данной проблемы, не вызвали. Единственное исключение составила критическая работа Н.И. Суслова (Суслов, 2011). Это, как и ограниченность прочих попыток альтернативных оценок основных фондов, свидетельствует о глубоком неблагополучии российской экономической науки.

Заключение

Рассмотрение истории исчисления объема и динамики основных фондов в различных социально-экономических системах показало решающую роль разницы в институтах. Там, где институты благоприятствовали развитию экономики, науки и высшего образования, конкуренции научных и политических взглядов, эта область экономической статистики успешно развивалась. Там, где эти институты ограничены и недостаточны, статистика находилась в плачевном состоянии.

В западных странах статистика национального богатства и производственных фондов определяется развитостью и эффективностью целой системы институтов

предпринимательства, рынка, государства и гражданского общества. В СССР качество статистических работ в области оценки национального богатства и производственных фондов определял только один институт – государство. Советское государство в лице плановых и статистических служб было заинтересовано, хотя и в минимальной степени, в качественной стоимостной статистике основных фондов. Однако в целом количество и качество сформировавшихся в поздний советский период институтов значительно уступали западным, что находило свое отражение, помимо прочего, в статистике основных фондов.

Особенность современной ситуации состоит в том, что Россия освободилась от советских государственных институтов, определявших полноту и качество статистической информации, но так и не обзавелась западными капиталистическими институтами. В России отсутствует активное предпринимательство, не развиты рынки капитала и страхования, не сформированы сильные оппозиционные политические партии и общественные движения, достаточно жалкое существование влачит экономическая наука. Что касается государства, то оно отказалось от активного вмешательства в экономику, а система государственной статистики, по большому счету, не интегрирована в национальный хозяйственный механизм. В сегодняшней России нет институтов, реализация интересов которых требовала бы качественной статистики. Отсутствие институтов является основной причиной, по которой в современной России нет, и не может быть полной и качественной статистики фондов. Такое состояние статистики основных фондов делает невозможными серьезный экономический анализ экономики России и прогнозирование ее развития.

ЛИТЕРАТУРА

Бессонов, В. А. (2006). Воскобойников, И. Б. О динамике основных фондов и инвестиций в российской переходной экономике // Экономический журнал ВШЭ, № 2, с. 193–228.

Вайнштейн, А. Л. (1960). Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России (статистическое исследование). М.: Госстатиздат, 484 с.

Вайнштейн, А. Л. (2000). Избранные труды, в 2 кн., кн. 2. Народное богатство и народный доход России и СССР. М.: Наука, 560 с.

Вознесенский, Н. А. (1979). Избранные произведения 1931–1947. М.: Изд-во полит. лит-ры, 614 с.

Воскобойников, И. Б. (2004). О корректировке основных фондов в российской экономике // Экономический журнал ВШЭ, № 1, с. 3–20.

Директивы КПСС и Советского Правительства по хозяйственным вопросам 1917—1957 годы: Сборник документов, т. 2: 1929—1945 годы (1957). М.: Госполитиздат, 888 с.

Кваша, Я. Б. (1962). Послесловие / В кн.: Д. Кример, С. Добровольский, И. Боренштейн. Капитал в добывающей и обрабатывающей промышленности США. М.: Изд-во иностр. лит-ры, 559 с.

Кваша, Я. Б. (2003). Капитальное строительство и проблема возмещения, с. 463—471 / В кн.: Я. Б. Кваша. Избранные труды, в 3 т., т. 2: Капитальные вложения и воспроизводство основных фондов. М.: Наука.

Переход к рынку. Концепция и программа (1990). М.: Архангельское, 239 с.

Сорокин, Г. М. (1961). Планирование народного хозяйства СССР. Теория и организация. М.: Соцэкгиз, 116 с.

Суслов, Н. И. (2011). Ага! Попомните Ханина! // ЭКО, № 11, с. 124–139.

Финансово-кредитный энциклопедический словарь (2002). / Колл. авторов; под общ. ред. А. Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 1168 с.

Фомин, Д. А., Ханин, Г. И. (2017). Динамика основного капитала экономики РФ в постсоветский период // Проблемы прогнозирования, № 4, с. 21–33.

Ханин, Г. И. (1991). Динамика экономического развития СССР. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 270 с.

Ханин, Г. И. (2014). Экономическая История России в новейшее время. Российская экономика в 1992—1998 годы: монография. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 712 с.

Ханин, Г. И., Фомин, Д. А. (2011). Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты: учеб. пособие для аспирантов, в 3 ч., ч. 1: Альтернативные оценки макроэкономических показателей экономики России. Новосибирск: Изд-во СибАГС, 196 с.

Шмелев, Н. П., Попов, В. В. (1989). На переломе: перестройка экономики в СССР. М.: Изд-во АПН, 400 с.

Энтов, Р., Луговой, О. (2015). Тенденции экономического роста в России после 1998 года, с. 238–280 / В кн.: Экономика России. Оксфордовский сборник, кн. І. М.: Изд-во Института Гайдара.

Clark, C. (1940). The Conditions of Economic Progress. London: Macmillan, 504 pp.

The World Bank (2011). The changing wealth of nations: measuring sustainable development in the new millennium. Washington, 242 pp.

Van Leeuwen, B., Didenko, D., and Földvári, P. (2015). Inspiration vs. perspiration in economic development of the Former Soviet Union and China (ca. 1920–2010) // Economic Transition, vol. 65, № 1, 27–50.

REFERENCES

Bessonov, V., and Voskoboinikov I. (2006). On the fixed assets and investments trends in Russian transitional economy. *Economic Journal of High School of Economics*, no. 2, 193–228. (In Russian.)

Clark, C. (1940). The Conditions of Economic Progress. London: Macmillan, 504 pp.

Economic directives of the Communist Party of the Soviet Union and the Soviet Government, 1917–1957, vol. 2: 1929–1945 (1957). Moscow: Gospolitizdat, 888 pp. (In Russian.)

Entov, R., and Lugovoi, O. (2015.) Economic growth trends in Russia after1998, pp. 238–280 / In: Russian economy. Oxford collection, Book I. Moscow: Gaidar Institute Publishing House. (In Russian.)

Fomin, D., and Khanin, G. (2017). Fixed capital trends in the economy of the Russian Federation in the post-Soviet period. *Issues of forecasting [Studies of Russian economic development]*, no. 4, 21–33. (In Russian.)

Gryaznova, A. (ed.) (2002). Financial-and-Credit Encyclopedic Dictionary. Moscow: Finances and Statistics Publishers, 1168 pp. (In Russian.)

Khanin, G. (1991). Economic development trends in the USSR. Novosibirsk: Nauka. Siberian branch, 270 pp. (In Russian.)

Khanin, G. (2014). Modern economic history of Russia. Russian economy in 1992–1998: a monograph. Novosibirsk, Publishing House of Novosibirsk State Technical University, 712 pp. (In Russian.)

Khanin, G., and Fomin, D. (2011). Alternative estimates of Russian economic development: methods and results: a text-book for post-graduate students: in 3 parts. Part 1: Alternative estimates of macroeconomic indicators of the economy of Russia. Novosibirsk: Publishing House of Siberian Academy of Public Administration, 196 pp. (In Russian.)

Kvasha, Ya. (1962). Afterword to: Krimer D., Dobrovolsky S., Borenstein I. Capital in the US extractive and processing industry. Moscow: Foreign Literature Publishing House, 559 pp. (In Russian.)

Kvasha, Ya. (2003). Capital construction and a challenge of value compensation, pp. 463–471 / In: Ya. Kvasha. Selecta, in 3 vols., vol. 2: Capital investments and reproduction of fixed assets. M.: Nauka. (In Russian.)

Shmelyov, N., and Popov, V. (1989). At a tipping point: restructuring the economy in the USSR. Moscow: «News» Press Agency Publishers, 400 pp. (In Russian.)

Sorokin, G. (1961). National economic planning in the USSR. Theory and organization. Moscow: Sotsekqiz, 116 pp. (In Russian.)

Suslov, N. (2011). Aha! Remember Khanin! *ECO*, no. 11, 124–139. (In Russian.)

The World Bank (2011). The changing wealth of nations: measuring sustainable development in the new millennium. Washington, 242 pp.

Transition to a market economy. The concept and the programme (1990). Moscow: Arkhangelskoye, 239 pp. (In Russian.)

Vainstein, A. (1960). National wealth and national economic accumulation in the prerevolutionary Russia (a statistical study). Moscow: Gosstatizdat, 484 pp. (In Russian.)

Vainstein, A. (2000). Selecta: In 2 books. Book 2. National wealth and national revenue in Russia and the USSR. Moscow: Nauka Publ., 560 pp. (In Russian.)

Van Leeuwen, B., Didenko, D., and Földvári, P. (2015). Inspiration vs. perspiration in economic development of the Former Soviet Union and China (ca. 1920–2010). *Economic Transition*, vol. 65, № 1, 27–50.

Voskoboinikov, I. (2004). On adjusting fixed assets in Russian economy // Economic Journal of High School of Economics, no. 1, 3–20. (In Russian.)

Voznesensky, N. (1979). Selecta 1931–1947. Moscow: Political Literature Publishing House, 614 p. (In Russian.)

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-4-46-63

ВЗАИМОСВЯЗЬ ТИПОВ НЕРАВЕНСТВА С ПОКАЗАТЕЛЯМИ УРОВНЯ ЖИЗНИ И БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ!

Марина Юрьевна МАЛКИНА,

доктор экономических наук, профессор, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского, г. Нижний Новгород, Россия, e-mail: mmuri@yandex.ru

Целью настоящего исследования является моделирование многофакторных взаимосвязей нормального и избыточного неравенства с реальными доходами на душу населения, а также установление связи типов неравенства с показателями качества человеческого капитала, уровня жизни и благосостояния населения в регионах РФ.

Методология исследования. Для определения реальных доходов применялся метод двойного дефлирования на основе показателя относительной стоимости жизни в регионах. Оценка неравенства осуществлялась на основе коэффициента Джини. Разделение неравенства на нормальное и избыточное проведено по методу А. Ю. Шевякова с применением трех функциональных границ (бедности, социального минимума и социального достатка). Для эконометрического оценивания связи типов неравенства с показателями развития использовался метод наименьших квадратов. Взаимосвязь типов неравенства с показателями качества человеческого капитала, уровня жизни и благосостояния населения определялась на основе коэффициентов корреляции Пирсона.

Результаты исследования. Разработаны многофакторные эконометрические модели, оценивающие взаимосвязи нормального и избыточного неравенства с рядом переменных, включая реальные доходы на душу населения. Для нормального неравенства I и II уровней подтверждена зависимость С. Кузнеца, для нормального неравенства III уровня – положительная, а для избыточного неравенства всех уровней – отрицательная связь со среднедушевыми реальными доходами. Выявлено, что в регионах с большим уровнем нормального неравенства и меньшим уровнем избыточного неравенства в среднем лучше показатели: 1) качества человеческого капитала (состояние здоровья, уровень образования); 2) уровня жизни (отдельные показатели динамики населения, структура потребительских расходов, состояние правовой среды, культуры, отдыха и туризма); 3) благосостояния населения (обеспеченность жильем, товарами длительного пользования, чистые реальные сбережения и свободное время).

Область применения результатов. Полученные результаты применимы при управлении социально-экономическими процессами на региональном и федеральном уровнях.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ. Проект «Взаимосвязь неравномерности распределения доходов с экономическим развитием регионов Российской Федерации» № 15-02-00638.

Ключевые слова: регионы России; нормальное и избыточное неравенство; эконометрическое моделирование; взаимосвязь; качество человеческого капитала; уровень жизни; благосостояние населения

INTERRELATION OF TYPES OF INEQUALITY WITH INDICATORS OF STANDARD OF LIVING AND WELFARE OF THE POPULATION IN RUSSIAN REGIONS²

Marina Yuryevna MALKINA,

Doct. Sci. (Econ.), Professor, Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod – National Research University, Nizhniy Novgorod, Russia, e-mail: mmuri@yandex.ru

The purpose of this study is to model the multifactorial dependencies between normal and excessive inequality and real income per capita, as well as establishing interrelationships between the types of inequality and the indicators of human capital quality, living standards and welfare of population in the regions of the Russian Federation.

The methodology of the study. The double deflation method based on the indicator of relative cost of living in regions was used for determination of real incomes. The inequality level was assessed by use of the Gini coefficient. The division of inequality into normal and excessive types was carried out by means of the A. Yu. Shevjakov method applying three functional thresholds (poverty, social minimum and social prosperity). The OLS method was used for econometric estimation of the relationships between the types of inequality and the economic development indicators. The correlation of the inequality types with the indicators of quality of human capital, living standards and welfare of the population was determined based on the Pearson coefficient.

The results of the study. We developed the multifactor econometric models estimating interrelationships of normal and excessive inequalities with a number of variables, including real income per capita. The S. Kuznets's dependence was confirmed for the normal inequality of levels I and II. We found that the normal inequality of level III is positively related to real income per capita, while excessive inequality of all levels is negatively connected with it. We revealed that in regions with a higher level of normal inequality and a lower level of excessive inequality there are on average better the following indicators: 1) the quality of human capital (the state of health and education); 2) the standard of living (some indicators of population dynamics, the structure of consumer spending, the state of the legal environment, culture, recreation and tourism); 3) the welfare of the population (housing, durable goods, pure real savings and free time).

Application of the results. The results obtained are applicable in managing the socio-economic processes at the regional and federal levels.

Keywords: regions of Russia; normal and excessive inequality; econometric modeling; interrelation; quality of human capital; standard of living; welfare of population

JEL classifications: D6, R12

² The reported study was funded by RFBR according to the research project No. 15-02-00638 "The relationship between income inequality and economic development in the regions of the Russian Federation".

Введение

В современной экономической литературе наблюдается значительный рост интереса к проблеме неравенства и его взаимосвязи с экономическим развитием стран и регионов. Этому способствовало и присуждение в 2015 г. британскому и американскому экономисту А. Дитону Нобелевской премии по экономике «за анализ потребления, бедности и благосостояния», и выход бестселлера последних лет – книги Т. Пикетти «Капитал в 21 веке», где предложена оригинальная концепция расслоения общества.

Исследователи изучают разные аспекты неравенства (межличностное, межэтническое, гендерное, межрегиональное, глобальное, экономическое, политическое, социальное и пр.) и их взаимосвязи с социально-экономическими процессами. При этом тестируются различные гипотезы и эффекты: 1) гипотеза С. Кузнеца, описывающая взаимосвязь между уровнем развития и неравенством, в том числе для пространственной выборки регионов (Williamson, 1965; Amos, 1988; Ezcurra & Rapun, 2006; Barrios & Strobl, 2009; Lessmann, 2014); 2) гипотезы Н. Калдора и Дж. Стиглица, анализирующие взаимосвязь между неравенством и темпом экономического роста (Benhabib, 2003), а также его стабильностью (Berg & Ostry, 2017); 3) эффект Матфея – концентрации богатства и бедности (Rigney, 2010; Sanderson, 2013), препятствующий процессам конвергенции доходов; 4) кривая Гэтсби, связывающая неравенство с межпоколенческой социальной немобильностью (Rauh, 2017) и пр.

Исходным пунктом любого анализа является измерение неравенства. Для этого используется целый арсенал современных методов (коэффициенты вариации, Джини, Тейла, Аткинсона), авторами строятся параметрические и непараметрические модели. Однако обобщающие индексы нередко скрывают истинное положение вещей. Действительно, один и тот же уровень неравенства можно получить при его концентрации в группе малообеспеченных или высокообеспеченных лиц, при поляризации или концентрации доходов, что, очевидно, представляет разные типы неравенства. По словам Т. Пиккети, исследователей должен интересовать не столько общий уровень неравенства, сколько само распределение доходов между их получателями (Пикетти, 2015, с. 264–265). В связи с этим представляется весьма актуальным возврат от количественных к качественным методам оценки неравенства, от обобщающих показателей неравенства – к его структуре, выделению отдельных элементов неравенства, несущих различную смысловую нагрузку. Логичным развитием данного подхода должно стать установление связи между типами и элементами неравенства и показателями экономического развития.

Обзор литературы

В экономической литературе можно выделить два основных подхода к выявлению структуры неравенства и идентификации его типов: 1) расчет индексов поляризации доходов; 2) декомпозиция индексов неравенства по группам получателей доходов, источникам доходов или факторам, влияющим на неравенство.

Индексы поляризации делают акцент на разнице в доходах между группами и внутри групп, фиксации среднего уровня дохода относительно медианы, выявлении степени идентификации внутри групп и степени отчуждения — между группами, а также психологическом восприятии неравенства. Наиболее известными индексами поляризации доходов являются индексы Фостера — Волфсона (Wolfson, 1994; Foster & Wolfson, 1994), Эстебана — Рэя (Esteban & Ray, 1994), Алескерова — Голубенко (Aleskerov & Golubenko, 2003) и Ван — Цуй (Wang & Tsui, 2000). В работе (Lipacheva, 2015) формулируются требования к индексам поляризации, оцениваются их свойства, проводится сравнительный анализ.

Индексы поляризации доходов использовались разными авторами для определения динамики процессов расслоения населения, проведения сравнения между странами и регионами, выявления влияния разных инструментов экономической политики

на степень поляризации. Например, в работе (Wang, Caminada & Wang, 2017) осуществлялось сравнение поляризации в странах Западной Европы и ЦВЕ, оцененной методом А. Шепли (A. Shapley). Выявлено, что в странах Западной Европы поляризация ниже, чем в азиатских странах. Если в странах Западной Европы поляризация доходов преимущественно повышалась в 2004–2008, а после 2008 г. снижалась, то в странах ЦВЕ обнаружены обратные тенденции. Некоторые работы посвящены оценке поляризации доходов в российской экономике (Fedorov, 2002).

Второй подход к качественной интерпретации неравенства основан на декомпозиции обобщенных коэффициентов неравенства. Для этого также были разработаны свои собственные технологии. В одной из своих ранних работ А. Шоррокс рассматривал четыре возможных интерпретации вклада какого-либо источника в неравенство: 1) неравенство, обусловленное данным источником; 2) изменение общего неравенства при исключении данного источника; 3) уменьшение общего неравенства при устранении неравномерности в распределении данного источника; 4) неравенство, получаемое при устранении неравномерности распределения всех остальных источников, кроме данного (Shorrocks, 1988). При этом А. Шоррокс пишет о том, что такая интерпретация была бы желательна, но существующие методики декомпозиции неравенства ее не обеспечивают. По справедливому утверждению (Sastre & Trannoy, 2002, р. 52), эти методики основаны не на локальной интерпретации вклада какого-либо источника в неравенство, а на его глобальной интерпретации, учитывающей взаимосвязи со всеми остальными источниками. Позитивным исключением из этого является метод А. Шепли, основанный на применении теории корпоративных игр к анализу неравенства (Shapley, 1953).

Примерами глобального подхода к декомпозиции неравенства является разложение коэффициента Тейла на внутригрупповое и межгрупповое неравенство, коэффициента Джини – по технологии Р. Лермана и Ш. Ицхаки (Mussard & Richard, 2012), квадрата коэффициента вариации – по методу А. Шоррокса. Метод Дж. Мордуха – Т. Сикуляра расширяет применение метода Шоррокса для случая выявления регрессионной зависимости неравенства от разных социально-демографических и экономических факторов (гендера, расы, уровня образования, стажа работы и пр.). Так, в статье (Овчарова $u \ \partial p$., 2016) с применением данного метода показано, что наибольший вклад в дифференциацию доходов в современной России вносит фактор образования. В работах (Малкина, 2017; Malkina, 2017a) на основе трех альтернативных методов декомпозиции неравенства проведено разложение межрегионального неравенства доходов населения России по источникам. В результате сделан вывод, что конвергенция регионов в 2001-2015 гг. по уровню среднедушевых реальных доходов в основном обязана пространственному перераспределению неформальных доходов, что может быть объяснено как приспособительными практиками населения, так и особенностями статистического учета.

Предлагаемый в данной работе подход к качественной оценке неравенства представляет нечто среднее между двумя описанными выше подходами. С одной стороны, он проводит поляризацию доходов на основе четко определенных границ бедности и достатка. С другой – предлагаемая декомпозиция обобщающего индекса неравенства основана именно на локальной (а не глобальной) интерпретации вклада источника в неравенство, в соответствии с одним из альтернативных вариантов А. Шоррокса. Также предлагаемый метод имеет нечто общее с методом декомпозиции неравенства Шепли.

Речь идет о разграничении общего неравенства на два типа: нормальное и избыточное, предложенным российским экономистом А. Ю. Шевяковым и реализованном в ряде его работ, в том числе совместных с А. И. Кирутой. Под избыточным неравенством авторы понимали неравенство, сосредоточенное в нижних частях распределения доходов (т.е. ниже определенной функциональной границы), под нормальным — неравенство выше этой границы. Данный подход является оригинальным. Так, в исследовании,

проведенном на примере стран Латинской Америки (*Londoño & Székely, 2000*), под избыточным неравенством понимается нечто другое – неравенство, превышающее уровень, обусловленный экономическим развитием.

Для оценки неравенства А. Ю. Шевяков и А. И. Кирута использовали коэффициент Джини. Его разделение на Джини нормального и избыточного неравенства проводилось на основе двух границ: 1) границы физического воспроизводства рабочей силы (абсолютной бедности); 2) границы социального воспроизводства рабочей силы (относительной бедности), или «функциональной границы экономических возможностей» (Шевяков и Кирута, 2002). Нормальное неравенство определялось посредством искусственного повышения доходов людей, находящихся ниже границы абсолютной или относительной бедности, до соответствующей уровня. Избыточное неравенство рассчитывалось как разница между коэффициентами Джини фактического и нормального неравенства.

С использованием разработанного метода А. Ю. Шевяков и А. И. Кирута доказали существование восходящей ветви кривой С. Кузнеца для нормального неравенства российских регионов в 1994–1996 гг. (Sheviakov & Kiruta, 2001), обнаружили положительные корреляции нормального неравенства и отрицательные корреляции избыточного неравенств с рядом позитивных социально-экономических процессов (рождаемостью, темпом инвестиций) в 1991–2006 гг. (Шевяков, 2011а; Шевяков, 2011б). Также авторами была предпринята попытка определения оптимального уровня нормального неравенства путем решения обратной задачи оптимизации (Шевяков и Кирута, 2009).

Подход Шевякова и Кируты нашел немного последователей (Костылева, 2011). В нашем предыдущем исследовании (Малкина, 2016) было проведено разграничение нормального и избыточного неравенства в регионах РФ в 2013 г. на основе трех границ: границы бедности; границы социального минимума; границы социального достатка. Были обнаружены положительные корреляции нормального неравенства и отрицательные корреляции избыточного неравенства с реальными доходами на душу населения, показана взаимосвязь нормального и избыточного неравенства с рядом социально-экономических показателей. Путем включения показателя соотношения нормального и избыточного неравенства в пятифакторную функцию Кобба – Дугласа доказано, что нормальное неравенство положительно связано с реальным ВРП на душу населения в регионах РФ, а избыточное неравенство связано с ним отрицательно (Malkina, 2017b).

В настоящем исследовании мы продолжаем выявление связей нормального и избыточного неравенства с экономическим развитием. Во-первых, предлагается создание многофакторных моделей взаимосвязи нормального и избыточного неравенства выделенных нами трех уровней с реальными доходами на душу населения с включением в них ряда контрольных переменных. Данный подход представляется более верным, чем определение парных корреляций, которые могут привести к смещению оценок изза неучета других важных факторов, детерминирующих неравенство обоих типов. Вовторых, предлагается изучение взаимосвязи двух типов неравенства с показателями, оценивающими качество человеческого капитала, уровень жизни и благосостояния населения регионов РФ.

Данные и методология исследования

Для исследования использовались официальные данные ФСГС РФ за 2013 г. распределение численности населения по величине среднедушевых денежных доходов в 80 регионах РФ (без выделения автономных округов в составе Архангельской и Тюменской областей), а также официальная информация, содержащаяся в разделах «Труд», «Уровень жизни населения», «Образование», «Здравоохранение», «Культура, отдых и туризм»,

«Правонарушения» региональной статистики . Расчет некоторых показателей уточнялся с учетом необходимости включения качественного параметра.

Для расчета коэффициента Джини общего, нормального и избыточного неравенства использовалась формула М. Брауна:

$$G = 1 - \left[\sum_{i=1}^{n} (X_{i-1} + X_i) \cdot \eta_i \right],$$

где X_i — суммарная доля доходов, приходящихся на группы от 1-ой до i-ой включительно; η_i — доля i-ой группы в численности населения региона.

В большинстве случаев делалось предположение, что доход внутри групп получателей распределен равномерно. Распределение доходов в крайних группах устанавливалось исходя из необходимости достижения показателя среднедушевого дохода в каждом регионе.

Разделение неравенства на нормальное и избыточное осуществлялось на основе трех границ. Граница бедности определялась на основе данных ФСГС о величине «прожиточного минимума» в регионах РФ. Граница социального минимума – на основе данных о «стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг» в регионах РФ. Граница социального достатка рассчитывалась как доход, эквивалентный среднероссийскому с учетом относительной стоимости фиксированной потребительской корзины в регионах. Декомпозиция коэффициента Джини на нормальное и избыточное неравенство трех уровней проводилась на основе данных границ с использованием метода А. Ю. Шевякова.

Для определения реальных доходов населения и других показателей в реальном выражении осуществлялось двойное дефлирование (во времени и в пространстве) номинальных величин. Для этого использовался индекс отношения стоимости фиксированной потребительской корзины в регионе в 2013 г. к стоимости фиксированной потребительской корзины в стране в базовом 2004 г.

Выявление связи среднедушевого реального дохода и коэффициентов Джини нормального и избыточного неравенства трех уровней осуществлялось путем построения множественных регрессий с введением ряда контрольных переменных. В основу модели была положена ее базовая спецификация (с учетом типа взаимосвязи реальных доходов и неравенства), далее в модель вводились контрольные переменные. Оценивание моделей проводилось с использованием метода наименьших квадратов (МНК). Конечный выбор переменных и спецификация моделей осуществлялись на основе степени связи (исправленного коэффициента детерминации), выполнения требований к значимости модели (по критерию Фишера) и значимости ее коэффициентов (по критерию Стьюдента), отсутствия автокорреляции остатков (по критерию Дарбина — Уотсона), мультиколлинеарности (на основе теста VIF) и гетероскедастичности (по критерию Уайта). Обработка пространственных данных осуществлялась в ППП Gretl.

Для оценки взаимосвязи отобранных и рассчитанных показателей качества человеческого капитала, уровня жизни и благосостояния населения использовались коэффициенты парной корреляции Пирсона.

Результаты и их интерпретация

В результате исследования был получен ряд альтернативных моделей, оценивающих взаимосвязи нормального и избыточного неравенства трех уровней с реальными доходами на душу населения в регионах $P\Phi$.

В табл. 1 представлены модели для нормального неравенства I, II и III уровня. Входные параметры и особенности их расчета описаны в примечании к таблице.

TERRA ECONOMICUS ♦ 2017 Tom 15 Nº 4

Таблица 1 Модели нормального неравенства–I, II, III, оцененные на основе МНК

Зависимая переменная →	G_{NORM-I}	$G_{NORM-II}$	$G_{NORM-III}$				
Объясняющие переменные:	Коэффициент, значимость*** (стандартная ошибка)						
const	34,936 *** (4,935)						
Income_real	4,817e-03 *** (6,738e-04)	7,496e-03*** (6,109e-04)	_				
Sq_income_real	-2,224e-07 *** (3,713e-010)	-3,368e-07*** (3,366e-08)	_				
Ln_income_real	-	_	23,195 *** (0, 877)				
Share_of_social	-0,142** (0,060)	-0,112** (0,055)	_				
Share_of_proper	0,577 *** (0,137)	0,602*** (0,124)	-				
Wages_SD_indust	-4,635e-04 *** (1,310e-04)	-2,750e-04** (1,187e-04)	-				
Wages_Profits	2,409*** (0,830)	2,145*** (0,752)	1,6212 ** (0,669)				
Share_of_employ	-0,137*** (0,038)	-0,162*** (0,034)	-0,108*** (0,029)				
R^2_{adj}	0,685	0,861	0,938				

Примечание: Для удобства коэффициенты Джини представлены в виде процентов (G ⋅ 100). Значимость коэффициентов модели: *** − выше 0,01, ** − выше 0,05, * − выше 0,1. Параметры модели: «Income_real» − среднедушевой реальный доход (руб.); «Sq_income_real» − квадрат среднедушевого реального дохода (кв. руб.); «Ln_income_real» − натуральный логарифм среднедушевого реального дохода; «Share_of_social» − доля социальных трансфертов в доходах населения (%); «Share_of_proper» − доля доходов от собственности в доходах населения (%); «Wages_SD_indust» − среднеквадратическое отклонение заработной платы в основных видах экономической деятельности, ВЭД (%), рассчитанное на основе правила сложения внутриотраслевой и межотраслевой дисперсии; «Wages_Profits» − показатель финансового состояния региона, рассчитываемый как отношение заработной платы к сумме заработной плате и прибыли (Wages / (Wages + Pr ofits)) · 100, %; «Share_of_employ» − уровень занятости, доля занятых в экономически активном населении, %.

Полученные результаты подтверждают существование межрегиональной кривой С. Кузнеца для нормального неравенства I и II уровня, что доказывается положительным знаком при переменной «среднедушевой реальный доход» и отрицательным – при ее квадрате. Таким образом, можно утверждать наличие перевернутой куполообразной зависимости между уровнем реального дохода в регионах, оцененного с учетом стоимости жизни и инфляции, и нормальным неравенством I и II уровня. Также введение контрольных переменных в обеих моделях позволило выявить значимую положительную связь нормального неравенства с долей доходов от собственности в общих доходах населения и его отрицательную связь — с долей социальных трансфертов в доходах населения. В то же время нормальное неравенство в среднем выше в регионах с большей внутриотраслевой и межотраслевой дифференциацией средних

ERRA ECONOMICUS ♦ 2017 Tow 15 Nº 4

заработных плат, худшим финансовым состоянием предприятий региона (меньшей долей прибыли в доходах) и более низким уровнем занятости.

Что касается нормального неравенства III уровня, выявить для него наличие кривой С. Кузнеца не удалось. Зато очевидна устойчивая положительная связь логарифмического типа между уровнем реального дохода и нормальным неравенством-III. Для этого неравенства также сохраняется положительная связь равномерности распределения доходов населения с финансовым состоянием предприятий и общим уровнем занятости в регионе.

В табл. 2 представлены модели, полученные для избыточного неравенства. Особенности расчета некоторых новых входных параметров снова описаны в примечании κ таблице.

Таблица 2 Модели избыточного неравенства-I, II, III, оцененные на основе МНК

Зависимая переменная $ ightarrow$	$In(G_{EXC-I})$	$\operatorname{In}(G_{\scriptscriptstyle{EXC-II}})$	$G_{\scriptscriptstyle EXC-III}$				
Объясняющие переменные:	Коэффициент, значимость*** (стандартная ошибка)						
const	11,970*** (2,762)	13,780*** (1,297)	198,789*** (5,897)				
Ln_income_real	-2,342*** (0,274)	-1,896*** (0,133)	-18,776*** (0,723)				
Ln_share_of_inform	0,439*** (0,111)	0,089* (0,052)					
Ln_Var_Wages_intraind	0,218*** (0,055)						
Share_of_proper	·		0,167** (0,082)				
Share_of_employ			0,086*** (0,027)				
R^2_{adj}	0,686	0,816	0,935				

Примечание: Для удобства коэффициенты Джини I и II представлены в виде долей, а Джини III — в виде процентов ($G\cdot 100$). Значимость коэффициентов модели: *** — выше 0,01, ** — выше 0,05, * — выше 0,1.

Параметры: «Ln_share_of_inform» – натуральный логарифм показателя «доля занятых в неформальном секторе экономики, %»; «Ln_Var_Wages_intraind» – натуральный логарифм взвешенного показателя внутриотраслевой дисперсии заработных плат в основных ВЭД регионов.

Анализ полученных результатов позволяет заключить наличие отрицательной связи степенного типа между уровнем реального среднедушевого дохода населения регионов РФ и избыточным неравенством І и ІІ уровней. Причем связь достаточно заметная. Увеличение реального дохода на 1% позволяет сократить избыточное неравенство І уровня на 2,3%, а ІІ уровня — на 1,9%. Также для обоих типов неравенства наблюдается положительная связь между долей занятых в неформальном секторе экономики и избыточным неравенством. Причем для избыточного неравенства І уровня зависимость более выраженная: эластичность коэффициента Джини избыточного неравенства-ІІ по уровню неформальной занятости в регионе составляет 0,44, а коэффициента Джини избыточного неравенства-ІІ — 0,09. Однако заметим: в данном случае

статистическая зависимость не позволяет нам утверждать о наличии однонаправленной причинно-следственной связи. Также следует отметить наличие значимой прямой взаимосвязи между внутриотраслевой дифференциацией заработных плат и избыточным неравенством I уровня в регионах. Увеличение взвешенной внутриотраслевой дисперсии заработных плат в регионах на 1% вызывает рост избыточного неравенства I типа в среднем на 0,2%.

И снова несколько отличные модели были получены для избыточного неравенства III уровня. Во-первых, отрицательная зависимость между среднедушевым реальным доходом и избыточным неравенством-III теперь имеет не степенной, а логарифмический вид (что также соответствует типу зависимости для нормального неравенства-III). Как для нормального неравенства-I и II, для избыточного неравенства III уровня отмечается положительная связь с долей доходов от собственности в общих доходах населения. Это объясняется переходом части населения регионов из группы с достаточным доходом (соответствующей нормальному неравенству) в группу с недостаточным доходом (соответствующей избыточному неравенству) при поднятии планки разделения двух типов неравенства с I уровня до III. Видимо, именно для этой пограничной группы населения доходы от собственности являются существенным фактором неравенства.

Наконец, сравнение двух таблиц позволяет заключить, что в регионах с более высоким уровнем занятости при прочих равных условиях не только ниже нормальное неравенство, но также выше избыточное. Заметим, что включение данного параметра в множественные регрессии меняет знак переменной на противоположный. Иными словами, расчет парных корреляций свидетельствует об обратном: в регионах с более высокой занятостью избыточное неравенство оказывается в среднем ниже, а нормальное выше. Данный феномен не объясняется мультиколлинеарностью, которая в моделях отсутствует, и требует отдельного изучения, которое мы оставляем на будущее.

Очевидно, нормальное и избыточное неравенства являются не только следствием ряда причин, но сами оказывают влияние на развитие регионов. Прежде всего, они влияют на уровень жизни и благосостояния населения, а также на качество человеческого капитала. Избыточное неравенство уменьшает возможности для приобретения необходимого образования, поддержания здоровья, получения удовлетворения от жизни. Оно подрывает стимулы к труду и снижает его производительность. Это способствует консервации низкого уровня реальных доходов в соответствующих регионах, что, согласно полученным зависимостям, поддерживает избыточное неравенство. Таким образом, создается и воспроизводится порочный круг нищеты.

Далее рассмотрим взаимосвязи нормального и избыточного неравенства в регионах $P\Phi$ с показателями качества человеческого капитала, уровня жизни и накопленного благосостояния. В табл. 3-6 они представлены в виде коэффициентов линейной парной корреляции Пирсона. Заметим, что в ряде случаев зависимости могут носить нелинейный характер, а включение в модели контрольных переменных может изменять степень их влияния и даже знак. Однако подобное усложнение не входит в планы данного исследования. Также сделаем оговорку на то, что одни и те же показатели вполне могут входить в разные группы, поэтому их отнесение к показателям качества человеческого капитала, уровня жизни или благосостояния условно.

В табл. З представлены результаты оценки взаимосвязи нормального и избыточного неравенства трех уровней с некоторыми показателями качества человеческого капитала, характеризующими уровень образования и здоровья.

ERRA ECONOMICUS ♦ 2017 Tom 15 Nº 4

Таблица 3
Взаимосвязь типов неравенства и показателей качества человеческого капитала
(коэффициенты корреляции Пирсона)

Показатель	G_{NORM-I}	G_{EXC-I}	$G_{NORM-II}$	G_{EXC-II}	$G_{NORM-III}$	$G_{EXC-III}$	G
Уровень образования							
Численность студентов вузов на							
10 тыс. чел. населения	0,36	-0,20	0,37	-0,25	0,32	-0,23	0,31
Доля занятых:							
- с высшим образованием;	0,06	0,02	0,10	-0,06	0,24	-0,23	0,10
- средним или начальным							
профессиональным;	0,07	-0,21	0,10	-0,18	0,04	-0,07	-0,07
- средним или основным							
общим;	-0,11	0,19	-0,16	0,20	-0,19	0,22	0,00
- не имеющих образования.	-0,13	0,11	-0,19	0,19	-0,21	0,20	-0,08
Уровень здоровья населения							
Заболеваемость на 1 тыс. чел.	0,01	-0,13	0,09	-0,17	0,11	-0,17	-0,09
В том числе:							
- болезни крови, кроветворных							
органов и отдельные							
нарушения, вовлекающие							
иммунный механизм;	-0,12	0,27	-0,15	0,22	-0,12	0,16	0,05
- болезни системы							
кровообращения;	-0,10	0,16	-0,14	0,17	-0,18	0,21	-0,01
- болезни нервной системы;	0,02	0,12	-0,02	0,11	-0,05	0,11	0,13
- болезни глаза и его							
придаточного аппарата;	-0,09	0,21	-0,13	0,19	-0,11	0,15	0,04
- новообразования;	0,25	-0,28	0,27	-0,27	0,23	-0,22	0,11
- болезни органов дыхания;	0,02	-0,27	0,13	-0,30	0,16	-0,27	-0,19
- болезни костно-мышечной							
системы и соединительной							
ткани;	0,17	-0,20	0,20	-0,20	0,17	-0,16	0,07
- травмы, отравления							
и некоторые другие							
последствия воздействия							
внешних причин.	0,15	-0,26	0,26	-0,34	0,25	-0,30	-0,01

Примечание: здесь и далее G_{NORM-I} , $G_{NORM-II}$, $G_{NORM-III}$ — коэффициент Джини нормального неравенства I, II и III уровней соответственно; G_{EXC-II} , $G_{EXC-III}$ — коэффициент Джини избыточного неравенства I, II и III уровней соответственно; G — общий коэффициент Джини.

Согласно данным табл. 3, нормальное неравенство всех типов положительно коррелирует с удельным весом лиц, получающих в данный момент высшее образование, а избыточное неравенство коррелирует с ним отрицательно. Кроме того, для регионов с преобладающим нормальным неравенством-II и III в целом свойствен более высокий уровень образования рабочей силы, а именно: в структуре занятых больше доля лиц с высшим образованием и меньше доля лиц со средним и общим образованием, а также не имеющих образования. Для регионов с избыточным неравенством характерна противоположная ситуация.

Интересные оценки получены для взаимосвязи нормального и избыточного неравенства с показателями здоровья населения. С одной стороны, в регионах с большим избыточным неравенством в среднем наблюдается более низкий общий уровень заболеваемости. С другой стороны, отмечается четко выраженная привязанность некоторых болезней к типу регионов, характеризующихся преобладанием того или иного неравенства. В регионах с повышенным избыточным неравенством преобладают болезни кровеносной и нервной системы, болезни глаз. В регионах с нормальным неравенством – новообразования, болезни костно-мышечной системы, но также болезни органов дыхания, травмы и отравления, что особенно характерно для добывающих и дальневосточных регионов. В частности, по болезням органов дыхания абсолютным лидером оказывается Чукотский АО (далее следуют Республики Саха и Коми), а по травмам и отравлениям лидируют Кемеровская область, Приморский край, Магаданская и Архангельская области. Это снижает качество жизни и свидетельствует в пользу необходимости разработки обобщающих индикаторов благосостояния, учитывающих самые разнообразные выгоды и издержки экономического развития.

В табл. 4 представлены результаты оценки взаимосвязи нормального и избыточного неравенства трех уровней с некоторыми показателями уровня жизни населения в целом.

Таблица 4
Взаимосвязь типов неравенства и некоторых показателей уровня жизни
(коэффициенты корреляции Пирсона)

Показатель	G_{NORM-I}	G_{EXC-I}	$G_{NORM-II}$	G_{EXC-II}	$G_{\scriptscriptstyle NORM-III}$	$G_{EXC-III}$	G
Показатели движения населения							
Рождаемость*	-0,18	0,47	-0,24	0,40	-0,19	0,29	0,13
Смертность*	0,12	-0,28	0,09	-0,17	-0,05	0,02	-0,07
Младенческая смертность**	-0,38	0,22	-0,32	0,18	-0,22	0,11	-0,32
Естественный прирост населения*	-0,09	0,36	-0,09	0,23	-0,01	0,09	0,17
Миграционный прирост населения*	0,51	-0,45	0,47	-0,37	0,38	-0,29	0,37
Ожидаемая продолжительность жизни	0,21	-0,07	0,18	-0,07	0,17	-0,10	0,22
В том числе: - мужчины;	0,14	-0,04	0,13	-0,06	0,16	-0,11	0,15
- женщины	0,28	-0,10	0,22	-0,07	0,17	-0,06	0,29
Структура потребительских расходов населения Доля расходов:							
- на продукты питания и безалкогольные напитки;	-0,34	0,29	-0,35	0,29	-0,32	0,27	-0,23
- одежду и обувь;	-0,11	0,30	-0,23	0,35	-0,20	0,27	0,08
- предметы домашнего обихода, бытовая техника и уход за домом;	-0,07	0,21	-0,12	0,21	-0,12	0,18	0,07
- здравоохранение;	0,17	-0,27	0,18	-0,22	0,13	-0,14	0,07

0,,0,,0,,0,,0	m ~6 =	1
0кончание	muon.	4

Показатель	G_{NORM-I}	G_{EXC-I}	$G_{NORM-II}$	G_{EXC-II}	$G_{NORM-III}$	$G_{EXC-III}$	G
- транспорт;	0,31	-0,19	0,33	-0,24	0,23	-0,15	0,26
- организация отдыха и							
культурные мероприятия;	0,31	-0,36	0,39	-0,40	0,47	-0,49	0,14
- гостиницы, кафе и							
рестораны.	0,36	-0,27	0,35	-0,25	0,33	-0,26	0,27
Правовая среда							
Количество преступлений на							
100 тыс. чел. населения.							
В том числе:	0,08	-0,12	0,09	-0,10	0,07	-0,08	0,01
- против личности***;	-0,30	0,37	-0,29	0,29	-0,18	0,16	-0,11
- имущественных***;	0,00	0,12	-0,04	0,12	-0,02	0,07	0,10
- экономических****.	-0,12	0,22	-0,11	0,14	0,00	0,00	0,01
Культура, отдых, туризм							
Численность российских	0,28	-0,26	0,30	-0,27	0,32	-0,30	0,17
туристов, отправленных							
туристскими фирмами в							
зарубежные туры, на 1 тыс.							
населения							
Численность зрителей театров	0,28	-0,30	0,28	-0,26	0,28	-0,27	0,13
и число посещений музеев на							
1 тыс. чел. населения							
Обеспеченность спортивными	-0,04	0,15	-0,15	0,23	-0,21	0,28	0,06
сооружениями на 1 тыс.							
населения							

Примечание:

- * Данные показатели взяты в расчете на 1 тыс. чел. населения.
- ** Число детей, умерших в возрасте до 1 года, на 1 тыс. родившихся живыми.
- *** К преступлениям против личности нами отнесены: убийство и покушение на убийство, причинение тяжкого вреда здоровью, изнасилования и покушение на изнасилование.
 - **** К преступлениям против имущества отнесены: грабежи, разбои, кражи.
- ***** К экономическим преступлениям отнесены: преступления в сфере экономики и преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков (согласно классификации Φ СГС).

Прежде всего, обращает на себя внимание более высокая рождаемость, меньшая смертность и в целом более высокий естественный прирост в регионах с избыточным неравенством по сравнению с регионами, где преобладает нормальное неравенство. Однако показатели младенческой смертности корректируют картину, свидетельствуя о более низком уровне жизни в регионах с избыточным неравенством. Еще более показательными являются корреляции между типом неравенства и миграционным приростом населения. В регионах с нормальным неравенством в среднем наблюдается приток населения из регионов с избыточным неравенством.

Тип неравенства демонстрирует связь со структурой потребительских расходов населения. В регионах с относительно более высоким избыточным неравенством выше доля расходов на продовольственные и непродовольственные товары в расходах насе-

ления, в регионах с преобладающим нормальным неравенством – выше доля расходов на услуги здравоохранения, культуры, спорта и развлечений. Однако есть и исключение – для расходов на образование и ЖКХ не удалось получить существенных отличий для двух типов неравенства. В целом данный блок показателей свидетельствует о более высоком уровне и качестве жизни в регионах с нормальным неравенством.

Из табл. 4 также следует, что правовая среда в среднем несколько хуже в регионах с нормальным неравенством. Однако раздельный анализ видов преступлений позволяет сделать несколько отличные выводы. Тип неравенства заметно влияет на имущественные и экономические преступления, но наибольшую связь он показывает с преступлениями против личности. В регионах с более высоким уровнем избыточного неравенства таких преступлений в среднем больше. Причем наибольшую связь этот тип преступлений демонстрирует с наиболее суровым избыточным неравенством-І. Одновременно уровень преступлений против личности обратно коррелирует с нормальным неравенством.

По разделу «культура, отдых, туризм» наблюдается наибольшая положительная связь нормального неравенства и отрицательная связь избыточного неравенства с туристическими поездками за рубеж и посещениями театров и музеев. В то же время обнаружены обратные по направленности зависимости двух типов неравенства с обеспеченностью спортивными сооружениями. Это может быть объяснено как неучетом фактора их качества (из-за отсутствия информации), так и большей численностью населения богатых столичных регионов, что приводит к уменьшению их удельных показателей обеспеченности спортивными сооружениями.

Далее рассмотрим взаимосвязи нормального и избыточного неравенства с показателями благосостояния населения. Они отражены в табл. 5.

Таблица 5
Взаимосвязь типов неравенства и некоторых показателей
благосостояния населения

Показатель	G_{NORM-I}	G_{EXC-I}	$G_{NORM-II}$	G_{EXC-II}	$G_{NORM-III}$	$G_{EXC-III}$	G
Обеспеченность жильем с учетом его качества*	0,48	-0,43	0,49	-0,42	0,51	-0,45	0,29
Чистые сбережения на душу населения в реальном выражении**	0,25	-0,44	0,37	-0,48	0,51	-0,60	-0,02
Наличие автомобилей в расчете на 100 домохозяйств	0,20	-0,35	0,24	-0,32	0,20	-0,23	-0,01
Обеспеченность телерадиотоварами в расчете на 100 домохозяйств***	0,29	-0,49	0,43	-0,55	0,53	-0,61	0,00
Обеспеченность бытовой техникой в расчете на 100 домохозяйств***	0,32	-0,26	0,37	-0,32	0,43	-0,40	0,22
Интенсивность труда (отработано человеко-часов на 1 занятого)	-0,07	0,21	-0,20	0,31	-0,26	0,33	0,08

Примечание:

^{*} Обеспеченность жильем с учетом его качества рассчитывалась на основе показателя «общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя», скорректированного на уменьшающий показатель – «удельный вес ветхого и аварийного

жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда» и увеличивающий показатель — «средняя цена 1 кв. метра вторичного жилья» в регионе, дефлированная с учетом относительной стоимости жизни в регионе.

- ** Чистые сбережения на душу населения в реальном выражении рассчитывались как дефлированная разница между среднедушевыми вкладами и среднедушевой задолженностью физических лиц по кредитам в отечественной и иностранной валюте.
- *** Обеспеченность телерадиотоварами в расчете на 100 домохозяйств рассчитывалась на основе данных ФСГС о наличии телевизоров; видеомагнитофонов и видеокамер; музыкальных центров, магнитофонов и плееров; персональных компьютеров; мобильных телефонов в расчете на 100 домохозяйств. При этом суммирование производилось с учетом индивидуальных весов техники, учитывающих ее среднюю стоимость.
- **** Обеспеченность бытовой техникой в расчете на 100 домохозяйств рассчитывалась аналогично предыдущему пункту на основе данных ФСГС о наличии у домохозяйств холодильников и морозильников; стиральных машин; электропылесосов; микроволновых печей.

Анализ полученных результатов свидетельствует, что практически все рассматриваемые показатели благосостояния (обеспеченность жильем с учетом его качества, автомобилями и предметами длительного пользования, а также чистые сбережения в реальном выражении) выше в регионах с высоким уровнем нормального неравенства и ниже в регионах с высоким уровнем избыточного неравенства. Примечательно, что данные зависимости становятся более выраженными при переходе к более высоким границам разграничения двух типов неравенства. Интенсивность труда можно рассматривать как показатель, обратный свободному времени, также являющемуся индикатором благосостояния. Согласно полученным данным, интенсивность труда находится в прямой зависимости с избыточным неравенством и в обратной – с нормальным неравенством. Для данного показателя благосостояния зависимости тоже становятся более сильными при переходе от I ко II и III границе разделения избыточного и нормального неравенства.

Выводы

Проведенное исследование уточняет ряд выводов, полученных нами ранее (Малкина, 2016; Malkina, 2017b), а также расширяет сферу применения используемых ранее методов. Прежде всего, разработанные многофакторные модели позволяют установить более точные зависимости между типами неравенства и уровнем реальных доходов на душу населения. Для нормального неравенства I и II уровней подтверждено существование кривой С. Кузнеца, свидетельствующей о том, что экономическое развитие сначала сопровождается увеличением нормального неравенства, а потом его сокращением. Для нормального неравенства III уровня получена положительная связь с реальными доходами на душу населения логарифмического типа. Для избыточного неравенства всех типов установлена отрицательная связь со среднедушевыми реальными доходами. В то же время выявлены связи двух типов неравенства с включенными в модели контрольными переменными, характеризующими общий уровень занятости и долю занятых в неформальном секторе экономики, структуру доходов населения, степень внутриотраслевой и межотраслевой дифференциации заработной платы, финансовое состояние предприятий региона.

В работе выделен ряд показателей, характеризующих качество человеческого капитала, уровня жизни и благосостояния населения регионов РФ. Отдельные из них (чистые реальные сбережения, обеспеченность жильем с учетом качества и пр.) были рассчитаны с применением авторских подходов, что также вносит определенный вклад в развитие соответствующих разделов исследования. На основе расчета коэффициентов корреляции установлено, что в регионах с более высоким нормальным и более низким избыточным неравенством в среднем выше качество человеческого капитала, уровень жизни и благосостояния населения. Выявленные зависимости могут

служить ориентиром при управлении социально-экономическими процессами в регионе и проведении федеральной политики, направленной на сглаживание межрегиональных различий.

ЛИТЕРАТУРА

Костылева, Л. В. (2011). Неравенство населения России: тенденции, факторы, регулирование: монография. Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 223 с.

Малкина, М. Ю. (2016). Взаимосвязь нормальной и избыточной дифференциации доходов населения с показателями развития региональных экономик // Регион: экономика и социология, № 3(91), с. 55–75.

Малкина, М. Ю. (2017). Вклад различных источников в межрегиональное неравенство доходов населения России // Регион: экономика и социология, № 4, с. 126–150.

Овчарова, Л. Н., Попова, Д. О., Рудберг, А. М. (2016). Декомпозиция факторов неравенства доходов в современной России // Журнал Новой экономической ассоциации, № 3, с. 170–185.

Пикетти, Т. (2015). Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 592 с.

Шевяков, А. Ю. (2011а). Неравенство доходов как фактор экономического и демографического роста // Инновации, № 1(147), с. 7–19.

Шевяков, А. Ю. (2011б). Экономическое неравенство: тормоз демографического роста // Журнал новой экономической ассоциации, № 9, с. 197–201.

Шевяков, А., Кирута, А. (2002). Измерение экономического неравенства. Гос. ком-т РФ по статистике. М.: Лето, 317 с.

Шевяков, А. Ю., Кирута, А. Я. (2009). Неравенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи. Учреждение Российской акад. наук Ин-т соц.-эконом. проблем народонаселения РАН. М.: М-Студио, 192 с.

Aleskerov, F. and Golubenko, M. (2003). On the evaluation of a symmetry of political views and polarization of society (in Russian), Working paperWP7/2003/04, Moscow: State University – Higher School of Economics, 24 p.

Amos, O. J. (1988). Unbalanced regional growth and regional income inequality in the latter stages of development // Regional Science and Urban Economics, 18(4), 549–566.

Barrios, S. and Strobl, E. (2009). The dynamics of regional inequalities // Regional Science and Urban Economics, 39(5), 575–591.

Benhabib, J. (2003). The Tradeoff Between Inequality and Growth // Annals of economics and finance, vol. 4, 491–507.

Berg, A. G., and Ostry, J. D. (2017). Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin? // IMF Economic Review, vol. 65, issue 4, 792–815.

Esteban, J. and Ray, D. (1994). On the measurement of polarization // Econometrica, 62(4), 819–851.

Ezcurra, R., and Rapun, M. (2006). Regional disparities and national development revisited: the case of Western Europe // European Urban And Regional Studies, 13(4), 355–369, DOI:10.1177/0969776406068590.

Fedorov, L. (2002). Regional Inequality and Regional Polarization in Russia, 1990–99 // World Development, 30(3), 443–456.

Foster, J. E. and Wolfson, M. C. (1994). Polarization and the decline of the middle class: Canada and the U.S // *The Journal of Economic Inequality*, vol. 8, issue 2, 247–273.

Lessmann, C. (2014). Spatial inequality and development — Is there an inverted-U relationship? // Journal of Development Economics, vol. 106, 35—51.

Lipacheva, A. E. (2015). A Comparison of Polarization and Bi-Polarization Indices in Some Special Cases. Working paper WP7/2015/06. National Research University Higher School of Economics. Moscow: Higher School of Economics Publ. House, 28 p. (Series WP7 "Mathematical methods for decision making in economics, business and politics").

Londoño, J. L and Székely, M. (2000). Persistent poverty and excess inequality: Latin America, 1970–1995 // Journal of Applied Economics, 3(1), 93–134.

Malkina, M. Yu. (2017a). Contribution of various income sources to interregional inequality of the per capita income in Russian Federation. Equilibrium // Quarterly Journal of Economics and Economic Policy, vol. 12, issue 3, 399—416.

Malkina, M. Yu. (2017b). Relationship between normal and excessive personal income differentiation and regional economic performance indicators // Regional Research of Russia, vol. 7, issue 2, 153–16.

Mussard, S. and Richard, P. (2012). Linking Yitzhaki's and Dagum's Gini decompositions // Applied Economics, 44(23), 2997–3010.

Rauh, C. (2017). Voting, education, and the Great Gatsby Curve // Journal of Public Economics, vol. 146, 1–14.

Rigney, D. (2010). The Matthew Effect: How Advantage Begets Further Advantage. Columbia University Press, 176 p.

Sanderson, M. R. (2013). Does immigration have a Matthew Effect? A cross-national analysis of international migration and international income inequality, 1960–2005 // Social Science Research, vol. 42, 683–697.

Sastre, M. and Trannoy, A. (2002). Shapley inequality decomposition by factor components: Some methodological issues // *Journal of Economics*, vol. 77, supplement 1, 51–89.

Shapley, L. S. (1953). A value for n-person games, 307–317 / In: H. W. Kuhn and A. W. Tucker (eds.), Contributions to the Theory of Games II. Princeton: Princeton University Press.

Sheviakov, A. Yu. and Kiruta, A. Ya. (2001). Economic inequality, standards of living, and poverty in Russia: measurement and causal dependencies. Moscow: Economic Education and Research Consortium, 76 p.

Shorrocks, A. F. (1988). Aggregation issues in inequality measures, 429–451 / In: W. Eichhorn (ed.), *Measurement in Economics*. Physica-Verlag.

Wang, Y.-Q. and Tsui, K.-Y. (2000). Polarization orderings and new classes of polarization indices // *Journal of Public Economic Theory*, vol. 2, issue 3, 349–363.

Wang, J., Caminada, K. and Wang, C. (2017). Measuring Income Polarization for Twenty European Countries, 2004–13: A Shapley Growth-Redistribution Decomposition // Eastern European Economics, vol. 55, issue 6, 479–499.

Wolfson, M. (1994). When inequalities diverge // American Economic Review, vol. 84(2), 353–358.

Williamson, J. G. (1965). Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of Patterns // Economic Development and Cultural Change, 13(4), part 2, 1–84.

REFERENCES

Aleskerov, F. and Golubenko, M. (2003). On the evaluation of a symmetry of political views and polarization of society (in Russian), Working paperWP7/2003/04, Moscow: State University — Higher School of Economics, 24 p.

Amos, O. J. (1988). Unbalanced regional growth and regional income inequality in the latter stages of development. *Regional Science and Urban Economics*, 18(4), 549–566.

Barrios, S. and Strobl, E. (2009). The dynamics of regional inequalities. *Regional Science and Urban Economics*, 39(5), 575–591.

Benhabib, J. (2003). The Tradeoff Between Inequality and Growth. *Annals of economics and finance*, vol. 4, 491–507.

Berg, A. G. and Ostry, J. D. (2017). Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin? *IMF Economic Review*, vol. 65, issue 4, 792–815.

Esteban, J. and Ray, D. (1994). On the measurement of polarization. *Econometrica*, 62(4), 819–851.

Ezcurra, R. and Rapun, M. (2006). Regional disparities and national development revisited: the case of Western Europe. *European Urban And Regional Studies*, 13(4), 355–369, DOI:10.1177/0969776406068590.

Fedorov, L. (2002). Regional Inequality and Regional Polarization in Russia, 1990–99. World Development, 30(3), 443–456.

Foster, J. E. and Wolfson, M. C. (1994). Polarization and the decline of the middle class: Canada and the U.S. *The Journal of Economic Inequality*, vol. 8, issue 2, 247–273.

Kostyleva, L. V. et al. (2009). Inequality of the Russian population: trends, factors, regulation. Vologda: The Institute of Socio-Economic Development of Territories of RAS, 223 p. (In Russian.)

Lessmann, C. (2014). Spatial inequality and development – Is there an inverted-U relationship? *Journal of Development Economics*, vol. 106, 35–51.

Lipacheva, A. E. (2015). A Comparison of Polarization and Bi-Polarization Indices in Some Special Cases. Working paper WP7/2015/06. National Research University Higher School of Economics. Moscow: Higher School of Economics Publ. House, 28 p. (Series WP7 "Mathematical methods for decision making in economics, business and politics").

Londoño, J. L and Székely, M. (2000). Persistent poverty and excess inequality: Latin America, 1970–1995. *Journal of Applied Economics*, 3(1), 93–134.

Malkina, M. Yu. (2016). The Relationship of Normal and Excessive Personal Income Inequality with Regional Economies Performance Indicators. *Region: Economics and Sociology*, 3(91), 55–75. (In Russian.)

Malkina, M. Yu. (2017). Contribution of various sources to interregional personal income inequality in Russia. *Region: Economics and Sociology*, vol. 4, 126–150. (In Russian.)

Malkina, M. Yu. (2017a). Contribution of various income sources to interregional inequality of the per capita income in Russian Federation. Equilibrium. *Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, vol. 12, issue 3, 399–416.

Malkina, M. Yu. (2017b). Relationship between normal and excessive personal income differentiation and regional economic performance indicators. *Regional Research of Russia*, vol. 7, issue 2, 153–16.

Mussard, S. and Richard, P. (2012). Linking Yitzhaki's and Dagum's Gini decompositions. *Applied Economics*, 44(23), 2997–3010.

Ovcharova, L. N., Popova, D. O. and Rudberg, A. M. (2016). Decomposition of Income Inequality in Contemporary Russia. *The Journal of the New Economic Association*, vol. 3, 170–185. (In Russian.)

Piketty, Th. (2015). Capital in the Twenty-First Century. Moscow: Ad Marginem Press, 592 p. (In Russian.)

Rauh, C. (2017). Voting, education, and the Great Gatsby Curve. *Journal of Public Economics*, vol. 146, 1–14.

Rigney, D. (2010). The Matthew Effect: How Advantage Begets Further Advantage. Columbia University Press, 176 p.

Sanderson, M. R. (2013). Does immigration have a Matthew Effect? A cross-national analysis of international migration and international income inequality, 1960–2005. *Social Science Research*, vol. 42, 683–697.

Sastre, M. and Trannoy, A. (2002). Shapley inequality decomposition by factor components: Some methodological issues. *Journal of Economics*, vol. 77, supplement 1, 51–89.

Shapley, L. S. (1953). A value for n-person games, pp. 307–317 / In: H. W. Kuhn and A. W. Tucker (eds.), Contributions to the Theory of Games II. Princeton: Princeton University Press.

Sheviakov, A. Yu. and Kiruta, A. Ya. (2001). Economic inequality, standards of living, and poverty in Russia: measurement and causal dependencies. M.: Economic Education and Research Consortium, 76 p.

Shevyakov, A. Yu. (2011b). Economic Inequality: An Obstacle to Economic Growth. *The Journal of the New Economic Association*, vol. 9, 197–201. (In Russian.)

IERRA ECONOMICUS ♦ 2017 Tow 15 Nº 4

Shevyakov, A. Yu. (2011a). Income inequality as a factor of economic and demographic growth. *Innovations*, 1(147), 7–19. (In Russian.)

Shevyakov, A. Yu. and Kiruta, A. Ya. (2009). Inequality, economic growth and demography: unexplored relationships. The institute of social and economic studies of population of RAS. Moscow: M-Studio, 192 p. (In Russian.)

Shevyakov, A. and Kiruta, A. (2002). Measuring economic inequality. Moscow: Leto, 317 p. (In Russian.)

Shorrocks, A. F. (1988). Aggregation issues in inequality measures, 429–451 / In: W. Eichhorn (ed.), Measurement in Economics. Physica-Verlag.

Wang, J., Caminada, K. and Wang, C. (2017). Measuring Income Polarization for Twenty European Countries, 2004–13: A Shapley Growth-Redistribution Decomposition. *Eastern European Economics*, vol. 55, issue 6, 479–499.

Wang, Y.-Q. and Tsui, K.-Y. (2000). Polarization orderings and new classes of polarization indices. *Journal of Public Economic Theory*, vol. 2, issue 3, 349–363.

Williamson, J. G. (1965). Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of Patterns. *Economic Development and Cultural Change*, 13(4), part 2, 1–84. Wolfson, M. (1994). When inequalities diverge. *American Economic Review*, 84(2), 353–358.

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-4-64-78

ИМПЕРАТИВЫ ГЕНДЕРНОГО РАВЕНСТВА В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ!

Светлана Викторовна ГРИНЕНКО,

доктор экономических наук, профессор, Сочинский государственный университет, г. Сочи, e-mail: svqrinenko@sfedu.ru;

Елена Константиновна ЗАДОРОЖНЯЯ.

кандидат экономических наук, доцент, Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, e-mail: ekzadorozhnyaya@sfedu.ru;

Инна Сергеевна НАЙДЕНКО,

кандидат экономических наук, доцент, Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, e-mail: isbogomolova@sfedu.ru

Основой исследования стали анализ воспроизводственных процессов человеческого капитала в регионах Юга России с учетом гендерных особенностей, а также оценка тенденций достижения гендерного равенства в контексте повышения эффективности использования человеческого капитала. В качестве объекта исследования выступил человеческий капитал регионов, предмета - гендерный аспект как один из факторов развития человеческого капитала. На базе проведенного анализа были сделаны выводы о сохраняющемся гендерном разрыве, обусловленном также тем, что период, в течение которого существует возможность получения дохода от инвестиций в человеческий капитал, различается для мужчин и женщин. Эмпирико-фактологический анализ человеческого капитала в регионах Юга России показал: неравномерность мужчин и женщин в показателях продолжительности жизни, уровня образования, доходах, уровне экономической активности, отдаче от инвестиций в образование, достигнутых индикаторах развития человеческого капитала; сохраняющийся неравный доступ к экономическим ресурсам и отсутствие адекватной гендерной политики, соответствующей нормам международного права, что позволило выделить факторы, которые влияют на эффективное использование человеческого капитала в рассматриваемых регионах, а также дополнить модель оценки человеческого капитала Дж. Минцера фактором, учитывающим гендерные особенности формирования и развития человеческого капитала. Логическим продолжением работы стал расчет данного фактора для России в целом и регионов Южного

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Оценка и прогнозирование влияния гендерной структуры человеческого капитала на социально-экономическое региональное развитие» (проект № 16-02-00384).

и Северо-Кавказского федеральных округов в частности. Воспроизводство человеческого капитала невозможно без адекватного учета гендерных показателей, которые выступают резервами повышения эффективности использования человеческого капитала как на уровне регионов, так и на уровне страны в целом.

Ключевые слова: человеческий капитал; гендер; гендерное равенство; регион.

THE IMPERATIVE OF GENDER EQUALITY IN THE REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL AT THE REGIONAL LEVEL

Svetlana V. GRINENKO,

Doct. Sci. (Econ.), Professor, Sochi State University, Sochi, e-mail: sv_grinenko@mail.ru;

Elena K. ZADOROGNYAYA,

Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia, e-mail: ekzadorozhnyaya@sfedu.ru;

Inna S. NAYDENKO,

Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia, e-mail: isboqomolova@sfedu.ru

The basis of the study were the gender-sensitive assay of the processes of reproduction of the human capital in the South regions and the assessment of trends for gender equality in the context of more efficient use of human capital. The object of investigation was human capital by regions, the subject - the gender dimension as one of the factors in the development of human capital. The findings of the continuing gender gap were made on the basis of the analysis, caused by the fact that the period during which is possible to generate income from investment in human capital, is different for men and women. Empirical and factual analysis of human capital in the South Russian regions showed the unevenness of men and women in the following indicators: life expectancy, level of education, income, level of economic activity and return on investment and the achieved level of human capital; the continuing unequal access to economic resources and the absence of adequate gender policies, consistent with international law, allow to identify the factors that affect the efficient use of human capital in these regions, and to complete the evaluation model of human capital by J. Mintzer with a factor that takes into account gender-specific form and development of human capital. A logical extension of the work was the calculation of this factor for entire Russia and for the regions of the South and the North Caucasian Federal District. The reproduction of human capital is not possible without adequate consideration of gender indicators that is to consider as a reserve for more efficient use of human capital at the regional level and at the country level.

Keywords: human capital; gender; gender equality; region.

JEL classifications: J16, R23.

Актуальность исследования

Формирование и развитие теории человеческого капитала происходило параллельно с не менее важной идеей гендерного равенства, что бесспорно является исторически обусловленным и научно обоснованным процессом, базирующимся на отрицании гендерных стереотипов в условиях трансформации общественного воспроизводства.

Представители различных школ экономической теории XVII—XVIII вв., исследуя рыночные отношения, уделяли внимание в первую очередь мужчинам как активным участникам производственных и общественных процессов, не учитывая подчиненного положения женщин, которые длительное время не рассматривались как социальные единицы, что не позволяло оценивать домашний труд женщин и матерей как процесс воспроизводства человеческого капитала.

Вовлечение женщин в общественное производство в XVIII-XIX вв. не повело за собой активного исследования проблемы социального равенства полов, а обоснование дискриминации женщин отношениями собственности (Маркс, 1971) исключило гендерные аспекты из анализа общества и послужило причиной гендерной деформации в социальной политике «реального социализма». Только в XIX в. исследователи концепции «живых производительных сил» в контексте подходов к оценке человеческого капитала при расчетах затрат на производство, поддержание и отдачу от одного индивида, в своих трудах оценивая человеческий капитал нации, рассматривали его как совокупность мужского и женского человеческого капитала страны. Это стало поступательным движением к дальнейшим исследованиям человеческого капитала с учетом гендерных различий, которыми занимались такие ученые, как Л. Дублин и А. Лотка (Dublin and Lotka, 1930), У. Петти (Petty, 1899), предложивший оценивать величину накопленного человеческого капитала посредством капитализации заработка как пожизненной ренты, У. Фарр (Johnson and Kotz, 2011), усовершенствовавший методику В. Петти посредством введения в модель фактора возможности смерти в соответствии с коэффициентами смертности, и Э. Энгель (Engel, 1881), предложивший использовать метод цен производства для определения денежной ценности человеческих существ, который позволял рассчитать стоимость выращивания детей как меры денежной стоимости детей для общества.

Позднее, в 80-е гг. XX в. активные гендерные исследования стали проводиться в различных научных предметных областях в целях выявления причин существующего на протяжении веков неравенства полов и возможных подходов к решению данной проблемы. Предметом гендерных исследований служат гендерные стереотипы, формирующиеся в процессе социализации, – перенятие существующих в данной культурной среде представлений о правильном поведении, распределении способностей и обязанностей в рамках освоения определенной социальной роли.

Эмпирическая оценка генерации и использования человеческого капитала осуществляется исследователями на основе длинных временных рядов по основным видам экономической деятельности с помощью модели производственной функции, что не позволяет учесть влияние гендерных факторов на генерацию и эффективное использование человеческого потенциала в трудовых ресурсах территории (Suvorov, Suvorov, Grebennikov, Ivanov, Balashova and Boldov, 2016).

Представление экономической категории «человеческого капитала» в разрезе школ теории человеческого капитала позволяет выделить концепции с макроэкономической и микроэкономической точек зрения с позиций воспроизводимости его элементов. Сходство и различие этапов воспроизводства человеческого капитала в зависимости от инвестиционной политики всех заинтересованных экономических субъектов проявляется в том числе в разной отдаче от инвестиций. Именно такой подход позволяет выявить влияние гендерной составляющей на экономический рост, проявляющийся в повышении индикаторов социально-экономического развития территории.

Теоретические подходы к исследованию человеческого капитала с учетом гендерной составляющей

Соглашение по устранению всех форм дискриминации женщин (Convention on the Elimination of All Forms of Discrimination Against Women — CEDAW), принятое в 1979 г. 00Н, определяет императив равенства в результатах, а не просто равенства в возможностях: недостаточно разработать антидискриминационные законы, необходимо сформировать механизм их применения в общественной жизни и экономике, чтобы гарантировать действительное гендерное равенство, чтобы женщины на самом деле наслаждались равенством в их повседневной жизни. Следует учитывать двойственную цель достижения гендерного равенства: с одной стороны, это расширение возможностей и выбора женщин, с другой — реализация национальных потенциалов для положительной реакции на интересы и проблемы женщин.

Стратегия гендерного равенства (2014–2017) включает в себя индикаторы достижения этого равенства для каждого из его семи критериев, характеризующих сокращение гендерного неравенства и расширение возможностей для женщин в различных сферах деятельности. Детализация стратегии содержит в себе параметры достижения гендерного равенства в стране, что синхронизируется с соответствующей региональной программой.

В работах Г. Беккера (*Becker*, 1957; 1964) и других исследователей неоклассической теории анализ гендерной проблематики рассматривается в контексте категории «человеческий капитал», которая предполагает, что возникновение этого капитала начинается с рождения ребенка, семья является платформой формирования и накопления человеческого капитала на трех стадиях: создания, генерации и реализации «человеческого капитала», для каждой из которых выделяются определенные закономерности проявления гендерных факторов как в плане затрат/инвестиций, так и в плане выгоды.

Среди факторов затрат потеря независимости, издержки, связанные с ростом количества домашней работы, издержки воспитания (материальные и эмоциональные), альтернативные издержки времени родителей и т.п. Выгоды семьи связаны с факторами накопления специфического человеческого капитала: «рыночного» или «домашнего», а также производства особого семейного капитала, включающего такие блага, как дети, репутация, престиж, здоровье, взаимопонимание, чувственные удовольствия, существующего только вместе с данной семьей.

С этих позиций решение иметь ребенка – это инвестиционное решение, которое принимается в семье на основе рационального выбора в сравнении ожидаемых благ и издержек. При этом на решение влияют отрицательная зависимость рождения детей и издержек по их содержанию и положительная корреляция рождения детей и уровня дохода родителей. Но в современных условиях социально-экономического развития рост доходов обычно, наоборот, сопровождается сокращением количества детей, что связано со стоимостью времени родителей, и особенно работающей матери (Ильичева и Комаровский, 2012). В своих исследованиях И. Черная говорит о том, что «тезис неоклассиков об обратной зависимости спроса на детей от издержек и прямой зависимости от уровня дохода родителей имеет дополнения, связанные с гендерными факторами» (Blau and Devaro, 2007): число детей в семье при прочих равных условиях положительно связано с доходом и отрицательно – с образованием женщин из-за роста относительной ценности их времени и большей интенсивности труда по уходу за детьми, что объясняется большей важностью времени жены по сравнению с временем мужа в производстве человеческого капитала. Как следствие, уровень образования матери и ее занятость выступают одним из решающих гендерных факторов, оказывающих влияние на воспроизводство человеческого капитала.

Кроме названных, исследователи выделяют также зависимость между качеством и количеством детей, что связано с общим ограничением семейных ресурсов и, соответственно, сокращением инвестиций в каждого ребенка. При этом сокращение спроса на количество детей повышает спрос на их качество, поскольку в этом случае растет

отдача от образования, что также обосновал Г. Беккер, доказав, что отдача от вложений в человека в среднем выше, чем от вложений в физический капитал, но убывает с ростом объема инвестиций.

Далее, оценивая проблему развития человеческого капитала с позиций гендера, сошлемся на работы С. Полачека (*Polachek*, 2004), который рассматривает постулат теории человеческого капитала, утверждающий, что стимул вложить капитал в обучение прямо связан с планируемой продолжительностью работы после получения образования. Следовательно, повышение уровня (времени) участия женщин в рабочей силе относительно мужского подразумевает, что инвестиции в женский человеческий капитал должны возрастать, а гендерный разрыв в заработной плате – снижаться при прочих равных условиях.

Обоснование решения об осуществлении инвестиций в человеческий капитал требует сопоставления затрат и выгод от получения определенного уровня накопленного человеческого капитала (Гриненко, Богомолова и Задорожняя, 2014). Выделяют затраты двух видов: прямые – на получение образования и косвенные – неполученная заработная плата в период обучения. Выгоды – доход в течение жизни. При этом следует также говорить о неосязаемых выгодах, среди которых самостоятельность и независимость в повседневной жизни, социальные преференции, снижение преступности, безработицы и экономический рост.

Гендерные особенности проявляются в том, что период, в течение которого существует возможность получения дохода, т.е. отдачи от инвестиций в человеческий капитал, различается для мужчин и женщин по ряду причин: во-первых, объективная разница в установленном пенсионном возрасте (для ряда стран, в том числе России); во-вторых, дискретность профессиональной карьеры для женщин в связи с необходимыми перерывами для рождения и воспитания детей; в-третьих, существующая профессиональная и гендерная сегрегация, которая не преодолена ни в одной стране мира, что приводит к более низкому уровню оплаты труда женщин; в-четвертых, большая доля неоплачиваемого (домашнего) труда у женщин.

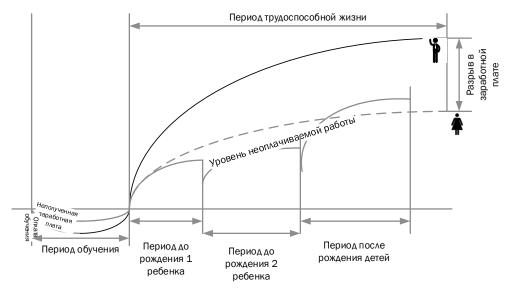


Рис. 1. Визуализация инвестиций и отдачи на инвестиции в человеческий капитал с учетом гендера

В условиях с равнозначным уровнем человеческого капитала выход из рабочей силы для воспроизводства трудовых ресурсов (рождения и воспитания детей) уменьшает пожизненные годы работы, что, в свою очередь, снижает сумму потенциальной отдачи от инвестиций в человеческий капитал, что сокращает саму ценность человеческого капитала. Напротив, те, кто предполагает продолжительное время работы,

рассчитывают на высокие ожидаемые доходы. Соответственно, поскольку в среднем женщины работают меньше часов в течение своей жизни, уровень инвестиций в человеческий капитал для женщин ниже, чем для мужчин. Более низкие инвестиции в человеческий капитал относительно мужчин снижают стоимость оплаты труда, следовательно, повышают гендерный разрыв в заработной плате женщин и мужчин.

Моһатта Amin и Khrystyna Kushnir (Amin and Kushnir, 2012) в своем исследовании рассмотрели еще один фактор гендерных отличий, обусловливающий более низкий уровень образования (формального обучения) среди женщин относительно мужчин в рамках общенационального уровня человеческого капитала. Этот фактор — опыт работы. Была выявлена разница между гендерным разрывом в образовании и опыте (стаже) работы, что подтвердило гендерное неравенство в профессиональном опыте; т.е. у женщин в среднем меньше лет опыта работы, чем у мужчин. Сравнение воздействия гендерного разрыва в формальном образовании с разрывом в опыте может послужить платформой для обоснования приоритетов в стратегии государственного управления по снижению гендерного разрыва в уровне доходов и вакансиях.

Эмпирико-фактологический анализ человеческого капитала в гендерном разрезе регионов Юга России

Региональные программы в рамках гендерной политики следует, безусловно, разрабатывать на основе законодательных и социально-экономических факторов, но необходимо также учесть устоявшиеся этноэкономические и геополитические условия, включая национальные и культурные традиции. Оценка показателей социально-экономического развития регионов свидетельствует о существующих гендерных региональных диспропорциях, связанных с существующими национальными традициями, что особенно проявляется в регионах Юга России в силу различных ментальных, национальных и религиозных особенностей, определяющих отношение к женщинам.

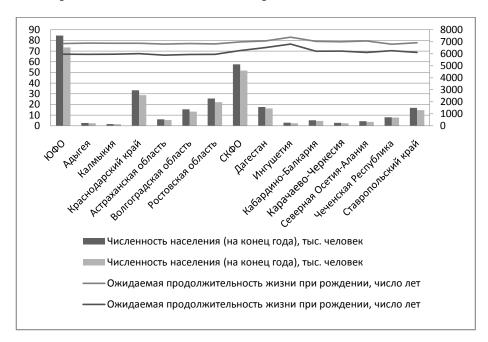


Рис. 2. Отдельные показатели, характеризующие демографическую ситуацию в 2015 г. *Источник данных:* Регионы России, 2015.

Во всех регионах Юга России численность женщин превышает численность мужчин, при этом продолжительность жизни женщин в среднем на 10 лет больше. В целом указанные тенденции проявляются гомогенно по всем регионам. Отличия регионов Юга России проявляются в суммарном коэффициенте рождаемости: в регионах СКФО

данный показатель превышает соответствующие значения по ЮФО, особенно в регионах с высокой степенью исламизации.

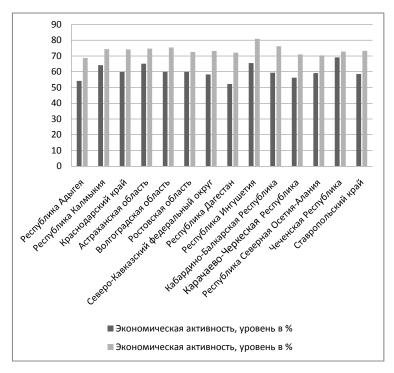


Рис. 3. Показатели экономической активности населения в 2015 г. *Источник данных:* Регионы России, 2015.

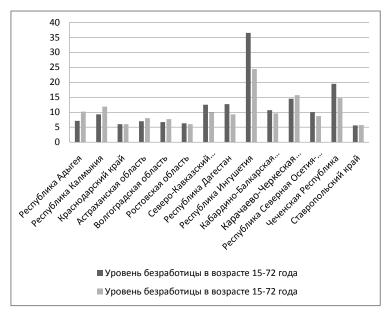


Рис. 4. Показатели уровня безработицы населения в 2015 г. *Источник данных:* Регионы России, 2015.

В регионах Юга России, как и в среднем по РФ, заработная плата женщин на 30-35% ниже, чем у мужчин, также наблюдаются общероссийские тенденции в более высоком уровне экономической активности мужчин по сравнению с женщинами. В регионах Юга России уровень безработицы женщин незначительно превышает безработицу мужчин. В регионах СКФО отмечается высокий уровень безработицы среди обоих полов.

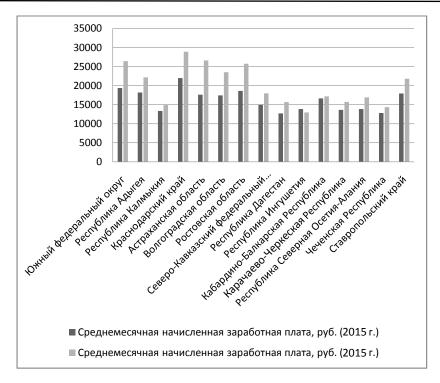


Рис. 5. Показатели оплаты труда мужчин и женщин в 2015 г.

Более низкая заработная плата женщин по сравнению с мужчинами на 30–35% обосновывает возникновение такого феномена, как «неэффективная занятость». Данный термин означает, что вложения в женщин как в человеческий капитал выше, чем отдача от этих вложений в результате неполной востребованности женщин в сфере занятости, которая снижает их уровень экономической активности и проявляется в более низкой оплате труда.

Под неэффективной занятостью понимается недоиспользование потенциала человеческого (женского) капитала на рынке труда в качестве трудовых ресурсов согласно их степени образованности, компетентности, накопленного трудового опыта.

Гендерное неравенство в сфере занятости имеет значительные последствия как для общества в целом, так и для каждой женщины. Среди таких последствий нужно выделить: во-первых, снижение уровня жизни женщин, что проявляется в более низкой оплате равноценного с мужчинами труда; во-вторых, снижение инвестиций в человеческий капитал как неэффективных, не дающих адекватной отдачи; в-третьих, снижение социального статуса женщин — «стеклянный потолок», «эффект Матильды», «эффект Мэтью»; снижение репродуктивной функции женщин, что определяется снижением количества рожденных детей при низком уровне дохода женщин как составляющей семейного дохода (Кравченко, 2008). Исследователями обосновано, что поскольку поведение формируется социальными отношениями и институтами, то ключевыми проблемами достижения требуемого для воспроизводства человеческого капитала репродуктивного здоровья являются стратегии бедности и средств к существованию, гендерные аспекты, поведение, связанное со здоровьем, репродуктивное поведение и доступ к услугам (Price and Hawkins, 2007).

Процесс формирования человеческого капитала осуществляется прежде всего в системе образования по профессиональным направлениям подготовки, а использование и отдача — от человеческого капитала в сфере занятости. Участие в общественном и репродуктивном труде позволяет выделить три типа занятости женщин в общественном производстве: полная занятость, неполная занятость, незанятость, каждый из которых соответствует разному соотношению между профессиональной и семей-

но-бытовой сферой. Неполная и частичная незанятость женщин в общественном производстве — это варианты неэффективного использования человеческого капитала, неэффективной занятости женщин.

Факторы и построение модели оценки человеческого капитала с учетом гендерного равенства

Выявленные зависимости гендерных аспектов и уровень человеческого капитала в России и в регионах ЮФО и СКФО дают возможность использовать метод оценки затрат и выгод, позволяющий обнаружить совокупный результат «эффекта дохода» и «эффекта затрат». Исходя из этого, можно говорить о формировании достаточно невысокого качества совокупного человеческого капитала на уровне российской семьи, который дает отрицательный мультипликативный эффект на человеческий капитал на макроуровне. Для этого необходимо выявить факторы, стимулирующие развитие количественных и качественных характеристик человеческого капитала с учетом гендерных особенностей, для последующего формирования эффективной социальной и гендерной политики на уровне страны и региона, обладающего определенной спецификой.

На эффективное использование человеческого капитала в регионах с учетом гендерной составляющей влияют ряд факторов, среди которых:

- уровень образования, уровень оплаты труда; эти показатели рассматриваются для мужчин и женщин;
- индикаторы экономического роста территории (чем выше экономический рост, тем более сглажено гендерное неравенство);
- религиозные характеристики: доля православного населения, доля жителей региона, исповедующих ислам, и т.д.;
- степень урбанизации территории; наблюдается значительная разница между уровнем гендерного равенства в городской и сельской местности;
- доступ женщин к руководящим должностям (женщины выведены из сферы принятия решений, несмотря на более высокий образовательный капитал);
- уровень феминизации отраслей, в том числе наличие «женских» и «мужских» отраслей;
- вертикальная и горизонтальная гендерная сегрегация в образовании и на рынке труда.

Традиционной оценкой экономической выгодности вложений в человеческий капитал признано уравнение заработной платы Дж. Минцера (Mincer, Polachek, 1974):

$$\ln W = \beta_0 + \beta_1 * SCH + \beta_2 * EXP + \beta_3 * EXP^2 + \beta_4 * TEN + \beta_5 * TEN^2 + e$$
 (1)

где \mathcal{B} — коэффициент, характеризующий норму отдачи (SCH — инвестиции в образование; EXP — потенциальный опыт на рынке труда (рассчитывается по условной формуле EXP = возраст — SCH — 6 лет (дошкольный возраст); TEN — специфический капитал, накопленный на данном предприятии; W — заработная плата по основному месту работы или совокупный доход) (1). Российские ученые М.Б. Денисенко (\mathcal{L} — \mathcal{L} —

Необходимость учета гендерных особенностей формирования и развития человеческого капитала обосновывает возможность уточнения данной модели фактором GEN, учитывающего названные выше показатели разницы уровней образования муж-

чин и женщин, разницы уровней оплаты труда мужчин и женщин, экономический рост территории, религию, степень урбанизации территории, доступ женщин к руководящим должностям, уровень феминизации отраслей экономики, уровень вертикальной и горизонтальной гендерной сегрегации в образовании и на рынке труда (2):

$$\ln W = \beta_0 + \beta_1 * SCH + \beta_2 * EXP + \beta_3 * EXP^2 + \beta_4 * TEN + \beta_5 * TEN^2 + \beta_6 *$$

$$LMNP + \beta_7 * CUL + \beta_8 * GEN + e$$
(2).

Фактор GEN следует рассчитывать по следующей формуле (3):

$$GEN = \alpha_1 * difSCH + \alpha_2 * difW + \alpha_3 * IEG + \alpha_4 * ISL + \alpha_5 * UL + \alpha_6 * difTM + \alpha_7 * GEI + e$$
(3),

где difSCH — разница уровней образования мужчин и женщин; difW — разница уровней оплаты труда мужчин и женщин; IEG — индекс экономического роста территории; ISL — религия (уровень исламизации); UL — степень урбанизации территории; difTM — доля женщин на руководящих должностях; GEI — индекс развития с учетом гендерного фактора. Оценка показателей уравнения отражена в табл. 1.

Представленные показатели дифференцированы по регионам и отличаются от российских индикаторов. В частности, если разница в уровне образования мужчин и женщин по России составляет 6%, то по ЮФО это показатель 2%, а по СКФО показатель для мужчин и женщин одинаков. Причем если количество мужчин с высшим образованием на 6% больше, чем женщин, по уровню среднего образования ситуация та же, то по уровню начального профессионального образования разница всего в 1% (для ЮФО это, соответственно, 2%, 1%, 1%, а для СКФО разница в 1% наблюдается только для мужчин и женщин с начальным профессиональным образованием). Специфика регионов Юга России проявляется в незначительной разнице уровня образования мужчин и женщин.

Показатели, характеризующие *GEN*

Таблица 1

	difSCH	difTM	IEG	ISL	UL	difTM	GEI
Российская Федерация	0,06	0,26	1,077	0,20	0,74	0,43	0,801
Южный федеральный округ	0,02	0,27	1,021	0,40	0,63	0,21	0,761
Северо- Кавказский федеральный округ	0,00	0,17	1,046	0,80	0,49	0,12	0,746

Разница в уровне заработной платы по РФ и ЮФО практически одинакова и составляет 26-27%, а вот по СКФО это показатель значительно ниже -17%, что объясняется более низкой средней заработной платой по региону в целом, большим количеством безработных мужчин и женщин, т.е. более сложной экономической ситуацией. При этом следует отметить более высокий индекс экономического роста СКФО по сравнению с ЮФО, хотя оба показателя много ниже российского.

Далее отметим высокий уровень исламизации регионов Юга России, безусловно, за счет республик Ингушетия, Чечня, Дагестан и др., что обусловливает особый характер женского образования и последующей занятости. Следующим показателем является уровень урбанизации, поскольку среди городского населения доля женщин с высшим образованием значительно выше, нежели среди сельского, а доля городского населения Юга России ниже российского показателя на 11% для ЮФО и на 25% для СКФО.

Для оценки значимости факторов используем шкалу Лайкерта (Косолапов и Толстова, 2015) как инструмент экспертной оценки, позволяющий ранжировать представленные факторы по значимости. На основе составленной анкеты, предлагающей экспертам оценить значимость названных факторов по пятибалльной шкале, были опрошены эксперты и получены результаты, представленные в табл. 2. С помощью полученных коэффициентов проведена оценка показателя GEN для РФ и регионов ЮФО и СКФО по формуле (3), результаты которой также представлены в табл. 2.

 Таблица 2

 Ранжирование факторов гендерного равенства по значимости

	difSCH	difW	IEG	ISL	UL	difTM	GEI	GEN
Вес (значимость фактора)	0,095	0,075	0,02	0,12	0,24	0,05	0,4	
Российская Федерация	0,06	0,26	1,077	0,2	0,74	0,43	0,801	0,5902
Южный федеральный округ	0,02	0,27	1,021	0,4	0,63	0,21	0,761	0,5567
Северо-Кавказский федеральный округ	0	0,17	1,046	0,8	0,49	0,12	0,746	0,55167

Веса факторов распределялись исходя из позиций значимости гендерного равенства, религиозных традиций, урбанизации территорий, уровня образования. Уровень показателя по регионам Юга России ожидаемо равнозначен и составляет 55% при отличии показателя по России, который на 4% выше.

Заключение

Гендер и человеческий капитал – это социальные конструкты, проявляющиеся при социализации людей, их включении в процесс общественной жизнедеятельности, что обусловливает необходимость формирования эффективной социальной гендерной политики, направленной на воспроизводство качественного человеческого капитала, соответствующего экономическому укладу общества. Результаты проведенного исследования позволяют утверждать, что в рамках концепции достижения экономического роста посредством реализации императива гендерного равенства необходимо при разработке программ, направленных на устойчивый рост человеческого капитала территории, повышение отдачи от инвестиций в образование, учитывать гендерные характеристики человеческих ресурсов региона, обусловленные эволюционными процессами общества и экономики, связанные с изменением роли человека в общественном производстве, тенденциями к изменению социальной гендерной роли женщин. Реализация мероприятий в рамках программ воспроизводства человеческого капитала невозможна без адекватного учета гендерных показателей развития общества и экономики, что обосновано конвергенцией показателей гендерного равенства и составляющих человеческого капитала, таких как образование, квалификация, трудовой опыт, которые являются как естественными, так и приобретенными в процессе жизнедеятельности. Высокий уровень вертикальной и горизонтальной сегрегации в пользу мужчин, сочетающийся с более высоким уровнем образования занятых женщин, указывает не только на неэффективное использование человеческого капитала региона (и страны в целом), но и на широкую распространенность гендерных стереотипов, что требует приоритетного внимания при разработке программ, направленных на повышение уровня отдачи от инвестиций в человеческий капитал и эффективное использование трудовых ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

Гриненко С. В., Богомолова И. С., Задорожняя Е. К. (2014). Гендерные особенности развития человеческого капитала // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, № 38, с. 20-35.

Денисенко М. Б., Саградов А. А. (2000). Сравнительная ценность различных форм человеческого капитала в России, с. 32–52 / В. А. Саградов (ред.) *Человеческий капитал в России в 1990-х гг.*: Сборник статей. М.: МАКС Пресс.

Комаровский В. С. (2012). *Россия 21 век: Политика. Экономика. Культура*: Коллективная монография. М.: Изд-во МГУ.

Косолапов М. С., Толстова Ю. Н. (2015). Измерение в социологии, с. 142–143 / В: Г. В. Осипов, Л. Н. Москвичев (отв. ред.) *Социологический словарь*. М.: Академический учебно-научный центр РАН-МГУ им. М.В. Ломоносова, НОРМА, НИЦ ИНФРА М.

Кравченко Л. А. (2008). Гендерная специфика ценностных ориентаций и мотивационных установок в сфере занятости (региональный аспект) (в соав.) // Социально-гуманитарные знания.

Маркс К., Энгельс Ф., Ленин В. И. (1971). *О женском вопросе*. М.: Политиздат, 224 с. *Регионы России*. *Социально-экономические показатели* (2015). Стат. сб. М.: Росстат, 1266 с.

Сейтхожина Д. А. (2008). Человеческий капитал в условиях формирования гендерного равенства в социальной сфере Республики Казахстан // Диссертация на соис. уч. ст. канд. экон. наук по спец-ти 08.00.01 – экономическая теория. Республика Казахстан, Караганда, 193 с.

Энгель Э. (1881). Книжка счетов домохозяйки и её значение в экономической жизни нации [Engel, E. Des Rechnungsbuch der Hausfrau und seine Bedeutung im Wirtschaftsleben der Nation. Berlin].

Amin, M. and Kushnir, K. (2012). Gender Disparity in Human Capital: Going Beyond Schooling September. World Bank.

Becker, G. (1957). *The economics of discrimination*. Chicago: University of Chicago Press.

Becker, G. (1964). Human Capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education. New York: National Bureau of Economic Research.

Benson, A. (2014). Rethinking the Two-Body Problem: The Segregation of Women into Geographically Dispersed Occupations // Demography, 51 (5), 1619–39.

Bertrand, M., Kamenica, E. and Pan, J. (2015). Gender Identity and Relative Income within Households // Quarterly Journal of Economics, 130 (2), 571–614.

Blau, F. D. and Devaro, J. (2007). New evidence on gender differences in promotion rates: an empirical analysis of a sample of new hires // *Industrial Relations*, no. 46, 511–550.

Cohen, J. E., Kravdal, Ø. and Keilman, N. (2011). Childbearing impeded education more than education impeded childbearing among Norwegian women // Proceedings of the National Academy of the United States of America, 108 (29), 11830–11835.

Dublin, L. I. (1930). Money value of a man. N. Y.

Dublin, L. I. (1936). Length of life. N. Y.

Dublin, L. I. and Spiegelman, M. (1949). Length of life. N. Y.

Fort, M., Schneeweis, N. and Winter-Ebmer, R. (2011). More schooling, more children: Compulsory schooling reforms and fertility in Europe // IZA Discussion Paper, 6015.

Hippe, R. and Perrin, F. (2017). Gender equality in human capital and fertility in the European regions in the past // *Economic History Research*, 13(3), 166–179.

Johnson, N. L. and Kotz, S. (2011). *Leading Personalities in Statistical Sciences: From the Seventeenth Century to the Present*. John Wiley & Sons.

Khayria, K. and Feki, R. (2015). Gender Inequality and Economic Development // Business and Economics Journal, 6(4).

Mincer, J. and Polachek, S. (1974). Family investments in human capital: Earnings of women // Journal of Political Economy, 82, 76–108.

Petty, W. (1899). The Economic Writings of Sir William Petty, together with The Observations upon Bills of Mortality, more probably by Captain John Graunt, ed. Charles Henry Hull, 2 vols. Cambridge University Press.

Polachek, S. (2004). How the Human Capital Model Explains Why the Gender Wage Gap Narrowed // State University of New York at Binghamton and IZA Bonn Discussion Paper no. 11.

Price, N. L. and Hawkins, K. A. (2007). A Conceptual Framework for the Social Analysis of Reproductive Health // Journal of Health, Population and Nutrition, 25 (1), 24–36.

Seguino, S. (2007). Micro-Macro Linkages Between Gender, Development, and Growth: Implications for the Caribbean Region // Research Seminar and Workshop, University of West Indies, Barbados, November.

Shuluhia, K. A. (2013). Evolution of approaches in the study of human capital nature // World of Scientific Discoveries [V Mire Nauchnykh Otkrytiy], issue 47.9, 270–276.

Sorenson, O. and Dahl M. S. (2016). Geography, Joint Choices, and the Reproduction of Gender Inequality // American Sociological Review, First Published, September 2.

Suvorov, N. V., Suvorov, A. V., Grebennikov, V. G., Ivanov, V. N., Balashova, E. E. and Boldov, O. N. (2016). Assessment of the impact of human capital on economic growth // Studies on Russian Economic Development, 27(5), 495–509.

Testa, M. R. (2014). On the positive correlation between education and fertility intentions in Europe: Individual and country-level evidence // Advances in Life Course Research, 21, 28–42.

Woetzel, J., Manyika, J., Dobbs, R., Madgavkar, A., Ellingrud, K., Labaye, E., Devillard, S., Kutcher, E. and Krishnan, M. (2015). *The power of parity: how advancing women's equality can add \$12 trillion to global growth*. Report. McKinsey Global Institute, September (https://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/how-advancing-womens-equality-can-add-12-trillion-to-global-growth).

REFERENCES

Amin, M. and Kushnir, K. (2012). Gender Disparity in Human Capital: Going Beyond Schooling September. World Bank.

Becker, G. (1957). The economics of discrimination. Chicago: University of Chicago Press.

Becker, G. (1964). *Human Capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. New York: National Bureau of Economic Research.

Benson, A. (2014). Rethinking the Two-Body Problem: The Segregation of Women into Geographically Dispersed Occupations. *Demography*, 51 (5), 1619–39.

Bertrand, M., Kamenica, E. and Pan, J. (2015). Gender Identity and Relative Income within Households. *Quarterly Journal of Economics*, 130 (2), 571–614.

Blau, F. D. and Devaro, J. (2007). New evidence on gender differences in promotion rates: an empirical analysis of a sample of new hires. *Industrial Relations*, no. 46, 511–550.

Cohen, J. E., Kravdal, Ø. and Keilman, N. (2011). Childbearing impeded education more than education impeded childbearing among Norwegian women. *Proceedings of the National Academy of the United States of America*, 108 (29), 11830–11835.

Denisenko, M. B. and Sagradov, A. A. (2000). The comparative value of different forms of human capital in Russia, pp. 32–52 / In: A. A. Sagradov (ed.), *Human capital in Russia in 1990-ies: Collection of articles*. Moscow: MAKS Press. (In Russian.)

Dublin, L. I. (1930). Money value of a man. N. Y.

Dublin, L. I. (1936). Length of life. N. Y.

Dublin, L. I., and Spiegelman, M. (1949). Length of life. N. Y.

Engel, E. (1881). Book accounts Housewives and its importance in the economic life of the nation (Engel, E. Des Rechnungsbuch der Hausfrau und seine Bedeutung im Wirtschaftsleben der Nation). (In Russian.)

Fort, M., Schneeweis, N. and Winter-Ebmer, R. (2011). More schooling, more children: Compulsory schooling reforms and fertility in Europe. *IZA Discussion Paper*, 6015.

Grinenko, S. V., Bogomolova, I. S. and Zadorozhnyaya, E. K. (2014). Gender-specific human capital development. *National interests priorities and safety*, no. 38, 20–35. (In Russian.)

Hippe, R. and Perrin, F. (2017). Gender equality in human capital and fertility in the European regions in the past. *Economic History Research*, 13(3), 166–179.

Johnson, N. L. and Kotz, S. (2011). *Leading Personalities in Statistical Sciences: From the Seventeenth Century to the Present*. John Wiley & Sons.

Khayria, K. and Feki, R. (2015). Gender Inequality and Economic Development. *Business and Economics Journal*, 6(4).

Komarovsky, V. S. (2012). Russian 21st Century: Politics. Economy. Culture. Moscow. (In Russian.)

Kosolapov, M. S., and Tolstova, Y. N. (2015). Measurement in Sociology, pp. 142–143 / In: G. V. Osipov and L. N Moskvichev (eds.), *Sociological Dictionary*. Moscow: Academic Educational and Scientific Center of the Russian Academy of Sciences, Lomonosov Moscow State University, Norma, INFRA M. (In Russian.)

Kravchenko, L. A. (2008). Gender specificity of value orientations and motivational in employment settings (regional aspect). *Social – humanities*, vol. 8. (In Russian.)

Marx, K., Engels, F. and Lenin, V. I. (1971). *On the women's issue*. Moscow: Politizdat Publ., 224 pp. (In Russian.)

Mincer, J. and Polachek, S. (1974). Family investments in human capital: Earnings of women. *Journal of Political Economy*, no. 82, 76–108.

Petty, W. (1899). The Economic Writings of Sir William Petty, together with The Observations upon Bills of Mortality, more probably by Captain John Graunt, ed. Charles Henry Hull, 2 vols. Cambridge University Press.

Polachek, S. (2004). How the Human Capital Model Explains Why the Gender Wage Gap Narrowed. State University of New York at Binghamton and IZA Bonn Discussion Paper no. 11.

Price, N. L. and Hawkins, K. A. (2007). A Conceptual Framework for the Social Analysis of Reproductive Health. *Journal of Health, Population and Nutrition*, 25 (1), 24–36.

Regions of Russia. Socio-economic indicators (2015). Statistical book. Moscow: Rosstat, 1266 pp. (In Russian.)

Seguino, S. (2007). Micro-Macro Linkages Between Gender, Development, and Growth: Implications for the Caribbean Region. *Research Seminar and Workshop*, University of West Indies, Barbados, November.

Seythozhina, D. A. (2008). *Human capital in the formation of gender equality in the social sphere of the Republic of Kazakhstan*. Dissertation submitted ... Cand. Sci. (Econ.), specialty 08.00.01 — economic theory. Republic of Kazakhstan, Karaganda, 193 pp. (In Russian.)

Shuluhia, K. A. (2013). Evolution of approaches in the study of human capital nature. World of Scientific Discoveries [V Mire Nauchnykh Otkrytiy], issue 47.9, 270–276.

Sorenson, O., and Dahl M. S. (2016). Geography, Joint Choices, and the Reproduction of Gender Inequality. *American Sociological Review*, First Published, September 2.

Suvorov, N. V., Suvorov, A. V., Grebennikov, V. G., Ivanov, V. N., Balashova, E. E. and Boldov, O. N. (2016). Assessment of the impact of human capital on economic growth. *Studies on Russian Economic Development*, (27)(5), 495–509.

Testa, M. R. (2014). On the positive correlation between education and fertility intentions in Europe: Individual and country-level evidence. *Advances in Life Course Research*, 21, 28–42.

Woetzel, J., Manyika, J., Dobbs, R., Madgavkar, A., Ellingrud, K., Labaye, E., Devillard, S., Kutcher, E. and Krishnan, M. (2015). *The power of parity: how advancing women's equality can add \$12 trillion to global growth*. Report. McKinsey Global Institute, September (https://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/how-advancing-womens-equality-can-add-12-trillion-to-global-growth).

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-4-79-91

ПРОЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ В БРЕНДАХ РЕГИОНОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ

Сергей Витальевич БАЖЕНОВ,

кандидат философских наук, президент AHO «Горизонты науки», г. Москва, Россия, e-mail: sbazhenov@mail.ru;

Елена Юрьевна БАЖЕНОВА,

кандидат экономических наук, доцент, Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия, e-mail: ebazhenova@mail.ru

В глобализирующемся мире процессы конкуренции оказывают постоянное и возрастающее давление как на целые регионы, так и на индивидуумов. Вместе с тем, современные процессы глобализации приводят к тому, что региональные подходы начинают преобладать в мировой экономике и политике, фокус внимания исследователей смещается с глобального на региональный уровень. В настоящее время регионы, которые не участвуют в процессе «территориальной конкуренции», не способны быть интегрированными в мировую экономику. Одним из ключевых инструментов территориальной конкуренции становится бренд территории (региона). Идентичности индивидуумов, локализованных в таком «конкурирующем» регионе, могут быть использованы в качестве отправной точки для формирования его бренда. По нашему мнению, именно подход «от идентичности индивидуума – к бренду региона» способен стать основой для формирования такого бренда региона, в котором в символической форме наиболее полно и адекватно отражаются и совмещаются интересы всех его стейкхолдеров. Именно такой бренд не просто отличает регион от других подобных, но и усиливает его конкурентные преимущества.

В данной статье с позиций современных европейских междисциплинарных научных подходов рассматриваются возможности применения концепта экономической региональной идентичности как части мобилизующей силы для развития регионов и содействия практикам территориального брендинга.

Ключевые слова: экономическая идентичность; бренд региона; региональный брендинг; маркетинг территории

Благодарность: Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, грант № 15-02-00441/15 «Экономическая идентичность российских регионов: концептуализация понятия, разработка инструментария измерения и сравнения, включение в систему регионального бренд-менеджмента».

MANIFESTATIONS OF ECONOMIC IDENTITY IN THE REGIONAL BRANDS: THEORETICAL APPROACHES TO THE STUDY

Sergey V. BAZHENOV,

Cand. Sci. (Philosophy), President, «Science Horizons Foundation», Moscow, Russia, e-mail: sbazhenov@mail.ru;

Elena Yu. BAZHENOVA,

Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia, e-mail: ebazhenova@mail.ru

In a globalizing world, the process of competition are a constant and increasing pressure on regions and individuals. However, the contemporary processes of globalization lead to the fact that regional approaches begin to dominate in the world economy and politics, the focus of attention of researchers is shifting from the global to the regional level. Currently, the regions that do not participate in the process of «territorial competition» is not able to be integrated into the world economy. One of the key instruments of territorial competition becomes the brand of the territory (region). Identity of individuals, localized in a «competing» region, can be used as a starting point for the formation of his brand. In our opinion, this approach is «from the identity of the individual to the brand of the region» can become the basis for the formation of such a regional brand, which in symbolic form most fully and adequately reflected and aligned the interests of all its stakeholders. Such a brand is not just distinguishes the region from other similar, but also strengthens its competitive advantage.

This article from the standpoint of modern European interdisciplinary scientific approaches considers the possibility of applying the economic concept of regional identity as part of the mobilizing forces for development of regions and promotion practices of regional branding.

Keywords: economic identity; regional brand; regional branding; territory marketing

JEL classifications: R10, Z13

Acknowledgements: This paper was prepared with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research, project \mathbb{N} 15-02-00441/15 «Economic identity of the Russian regions: Conceptualizing the notion, development of tools for measuring and comparison, and inclusion in regional brand management".

В данной статье рассматриваются возможности применения концепта экономической региональной идентичности как части мобилизующей силы для развития регионов и содействия практикам территориального брендинга. Мы выделяем и рассматриваем некоторые концептуальные подходы к пониманию и формированию феномена «экономическая идентичность региона» (ЭИР) (Баженов & Баженова, 2015) и бренда

территории, а затем делаем попытку выявить проявления ЭИР в практиках территориального брендинга. В общем случае мы используем ряд современных европейских междисциплинарных научных подходов, что дает нам более весомые основания для сделанных выводов и заключений.

Региональные процессы и региональная идентичность

Распространение новых регионов в Европе связано с трансформацией национальных государств и растущей ролью глобальной конкуренции. Экономические географы концентрируют внимание на возрастающем значении регионов для обеспечения европейских компаний конкретными условиями, необходимыми для их успешной конкуренции на мировом рынке. Значение регионов в условиях глобализации экономики стало частью многих различных, но взаимосвязанных дискурсов о постфордизме (Amin, 1994; Jessop, 2005); глобализации (Held & McGrew, 2003), изменении экономических режимов (Schoenberger, 1988), эволюции региональных бизнес-сетей (Boschma, 2014) и о региональной конкурентоспособности (Gardiner, Martin & Tyler, 2006; Rodríguez-Pose & Sandall, 2008).

Исследования европейской интеграции сфокусированы на растущей роли регионов в Европейском Союзе, который стимулирует и поддерживает новые формы регионального сотрудничества (*Donaldson, 2006; Keating, 2008*), также особенно интенсивно изучаются трансграничные регионы (*Newman, 2006*).

Процесс глобализации подвергает многие части мира особому воздействию (Simon, Huigen & Groote, 2010), вследствие которого люди и компании становятся все менее привязаны к конкретной территории. Это, по мнению (Taylor, 2001), приводит к конвергенции, ослабляет традиционные культурные границы и меняет образ жизни в результате «униформизации». Региональная идентичность оказывается под угрозой, а индивидуум начинает чувствовать себя неуверенно, так как ослабевают его традиционные культурные устои.

Эта культурная нестабильность заставляет людей искать узнаваемые ориентиры в собственном окружении. Различия между регионами выделяются такими специфическими, обладающими большой ценностью для региона особенностями, как пейзажи, региональные продукты и культурно-историческое наследие. Именно они и используются для того, чтобы зафиксировать идентичность. Эти «силы, делающие разницу» (Taylor, 2001, р. 162), которые приводят к различению, возвращают процессам глобализации конкретные «местные формы». Таким образом, глобализация и локализация — это не противоположности, а части глобализации как единого процесса развития (Воекета & Rutten, 2011). Глобализация приводит к смещению фокуса на регионы, и региональный подход начинает преобладать в политике, науке и обществе (Wiskerke, 2009).

Идентичность является частью институционализации регионов, процесса, посредством которого сформировались регионы (*Paasi, 1986*). Понятие идентичности является неоднозначным и динамичным (*см., например: Ernste, 2003*), также указывается, что идентичность — это многослойное понятие, которое трудно уловить. Территориальная идентичность относится к личности человека. Часто люди приписывают «смысл» наблюдаемых характеристик конкретному месту, делая окружающую среду более значимой, чем просто случайный набор физических и материальных элементов. Они отождествляют себя не только с ландшафтом, но и с целым спектром практик, который охватывает культуру, социальность, нравственность, традиции и социальные системы, характерные для этого региона (*Raagmaa, 2002*). Идентичность — это не тоже самое, что и история или биография региона, и это не традиции или фольклор, это целая динамическая концепция, учитывающая происходящие социальные процессы (*Ernste, 2003*).

По мнению (*Paasi, 2012; Paasi & Metzger, 2017*), следует различать понятия «идентичность региона» и «региональная идентичность». Идентичность региона отно-

сится к тем отличительным физическим, культурным и историческим особенностям, которые делают один регион отличным от другого. Региональная идентичность (или региональное сознание) относится в большей степени к тому, как индивидуум идентифицирует себя с регионом через институционализированные практики, дискурсы и символы. Пока они существуют одновременно как часть процесса общественного воспроизводства, это различие помогает понять и проанализировать структуру и базовые элементы, скрытые в дискурсах региональной идентичности и регионального сознания (*Paasi*, 2002b).

Как уже упоминалось выше, идентичность тесно взаимосвязана с образованием региона, и рост региональной идентичности следует рассматривать в более широком контексте образования области (Simon et al., 2010). Существуют два основных подхода к формированию региона: (1) структурно-ориентированный, в котором перспективы роста региона являются логическим результатом более широких тенденций и тотальных изменений, таких как глобализация, реструктуризации и расширения городов и пр. (Lagendijk, 2007). В другом, (2) агент-ориентированном, или социально-конструктивистском, подходе регионы рассматриваются как социальные конструкты, определяющие и формирующие себя через различные социальные и дискурсивные практики (Lagendijk & Varro, 2013). В рамках конструктивистского подхода (Koch & Paasi, 2016) описывают формирование региона как процесс институционализации. Здесь институционализация является результатом четырех одновременных и взаимосвязанных сил: (1) территориальных, (2) институциональных, (3) символических и (4) идентифицирующих.

Региональный дискурс и процесс легитимации

Сформированные региональные идентичности в настоящее время рассматриваются как имеющие решающее значение для легитимации политического выбора конкретного региона и мобилизации поддержки этих стратегий (Bell & York, 2010; Habermas & Pensky, 2001; Paasi, 2012). Таким образом, можно считать, что эти региональные идентичности мобилизованы для достижения политических целей.

Как отмечает Paasi (2012, p. 3): «Вместо эмпирического субъекта, определяемого с точки зрения присущих ему качеств или как продукт идентификации его жителей, региональная идентичность понимается [...] как социальный конструкт, который производится и воспроизводится в дискурсе. Дискурсы региональной идентичности являются множественными и контекстуальными. Они формируются на основе общественной практики и властных отношений как внутри регионов, так и через отношения между регионами и слоями общества, частью которых они являются». Политические дискурсы новых регионов для собственной легитимации используют различные типы региональной идентичности, связанные со множеством разных мест.

Традиционно предполагалось, что региональные идентичности основываются на ряде фиксированных характеристик регионов, которые и отличают их от других регионов. Но более поздние научные взгляды (см., например: Paasi & Metzger, 2017) опровергают эту точку зрения, делая основной акцент на реляционном, текучем и множественном характере региональной идентичности. Они больше не рассматривают ее как «вещь извне», которая может быть объективно измерена, но трактуют как адаптируемый нарратив. (Koch & Paasi, 2016). Традиционные региональные идентичности часто используются как «идентичности сопротивления» против используемых господствующими институтами общества «легитимирующих идентичностей» (Castells, 2010; Zimmerbauer, 2016). «Легитимирующие идентичности, кажется, находятся в глубоком кризисе из-за быстрого распада гражданского общества, унаследованного от индустриальной эпохи, а также из-за угасания наций-государств как основного источника легитимации» (Castells, 2010, р. 70).

Определения

Мы используем следующие базовые определения. (1) Маркетинг места (мест) относится к применению маркетинговых инструментов к географическим объектам, таким как города, поселки, районы и общины и пр. Согласно Eshuis, Klijn, & Braun (2014, рр. 153–154), мы определяем маркетинг места как «скоординированное использование маркетинговых инструментов, поддерживаемых общей клиентоориентированной философией, для создания, общения, доставки и обмена городскими предложениями, которые имеют ценность для городских клиентов и городского сообщества в целом». (2) Бренды места являются «символическими конструкциями, предназначенными для добавления значения или ценности в определенные места. Бренды являются знаками, которые определяют места и вызывают ассоциации, которые пропитывают места культурным смыслом» (Eshuis et al., 2014, p. 154). (3) Брендинг места (мест) «относится к развитию брендов для географических мест, таких как регионы, города или общины, как правило, с целью инициирования положительных ассоциаций и формирования отличия одного места от других; [...] брендинг места является элементом в маркетинге мест, который включает в себя идеи влияния на людей путем установления особых эмоциональных и психологических ассоциаций с местом» (Eshuis et al., 2014, pp. 154-155). Таким образом, это маркетинговый инструмент для менеджмента территории, места.

Мы придерживаемся этих определений, считая, что брендинг территорий является одним из многих инструментов маркетинга территорий. Поэтому мы не рассматриваем эти понятия как синонимы, а разделяем их, соглашаясь с позицией, высказанной Govers (2011, p. 230).

В общем научном поле маркетинга и брендинга мы наблюдаем стремительное распространение их «новых» видов. Это похоже на то, как появление новой темы маркетингового исследования или инструмента легитимизирует появление новой выделенной области исследования. В результате мы имеем целый длинный список «маркетингов»: интегрированный, совместный, творческий, цифровой, вирусный, дружественный, гражданский, социальный, электронный, устойчивый, культурный, международный, веб-маркетинг и пр. (Ferrandi & Lichtlé, 2014). При этом не достигнут консенсус по их классификации и не существует никакого единства в определении этих терминов.

Также в рамках «более целостного подхода» (Kerr, 2006, р. 276) мы используем общий термин «место», или «территория», как наиболее распространенный и всеобъемлющий термин для описания объекта нашей области исследования. Далее мы будем использовать его в общем случае или будем уточнять его конкретику, относящуюся к контексту: город, территория, земля, область, пространство, регион и т.д.

Экономическая идентичность региона

Под экономической идентичностью региона (ЭИР) мы понимаем «результат агрегирования взаимно наложенных полей, создаваемых экономической и региональной идентичностями индивидуумов, формирующийся на когнитивном уровне социально-экономической системы региона и проявляющийся в экономическом поведении региональных субъектов и их социальном самочувствии» (Баженов & Баженова, 2015).

В ходе ранних исследований мы установили, что феномен экономической идентичностью региона носит междисциплинарный и многоаспектный характер (Баженов et al., 2015). Процесс формирования ЭИР осуществляется в двух направлениях: (1) «снизувверх» от нано- и микросоциального уровня путем агрегирования до уровня региона, и (2) «сверху-вниз» от мега- и макросоциального уровня на уровень региона путем определенного позиционирования идентифицируемого региона в различных социально-экономических пространствах» (Баженов, 2015; Баженова & Баженов, 2015). Все это требует адекватного познавательного инструментария, основанного на междисциплинарном научном подходе (Баженов & Баженова, 2016), который сочетает в

себе подходы четырех дисциплинарных научных традиций: экономической, социологической, психологической и культурологической. При этом должно учитываться, что данные научные традиции обладают в значительной степени несопоставимым теоретическим и методологическим аппаратом, различными представлениями об объекте исследования, поэтому обобщающим методологическим основанием мы выбрали системную экономическую теорию Г. Клейнера (Клейнер, 2013; 2015).

С одной стороны, глобализация ведет к изменению масштаба национального государственного пространства, разделяет и соединяет регионы, усиливает конкуренцию между ними (Antheaume & Giraut, 2005). С другой стороны, общественные организации региона вовлечены в организацию региональной среды через «новое общественное управление» (O'Flynn, 2007) и др. В связи с этим существует растущий интерес к стратегии маркетинга территорий со стороны государственных органов, ответственных за города и регионы (Kavaratzis, Warnaby & Ashworth, 2015), страны (Papadopoulos & Heslop, 2002) или другие межрегиональные пространства (Zenker & Jacobsen, 2015).

От экономической идентичности к бренду региона

Брендинг мест является одной из форм конкуренции в области территориального экономического развития. Это попытка со стороны местных и региональных органов власти путем политического вмешательства конкурировать с другими территориальными образованиями на локальных и глобальных рынках, активно формировать местную региональную идентичность, которая и воспринимается потенциальными потребителями. Как отмечает Pasquinelli (2012), существует «необходимость выстраивать свои собственные конкурентные преимущества для того, чтобы позиционировать себя на рынках «географических регионов», открытых пространствах территориальной конкуренции, где могут открыться новые возможности для развития» (р. 2). Брендинг мест может, таким образом, рассматриваться как сознательные попытки правительства сформировать и продвигать специально сконструированную региональную идентичность посредством принятия политических решений (Kavaratzis & Hatch, 2013; Rainisto, 2012).

В настоящее время территории находятся в «территориальной конкуренции» в контексте мировой экономики, которая делает их все более и более интегрированными друг с другом (Hospers, 2004). Хотя многие регионы могут иметь схожие «продукты» - территорию, инфраструктуру, образованных людей и почти идентичную систему управления – они должны конкурировать, а часто и на глобальм уровне, друг с другом за инвестиции, туризм, жителей и политическую власть. Чтобы выделиться из толпы и захватывать умы или значительную долю рынка, процесс брендинга стал крайне необходимым (van Ham, 2008). Брендинг территорий или маркетинговая стратегия, которая включает в себя все виды деятельности, повышают привлекательность региона как места для работы, проживания и проведения свободного времени (van Нат, 2001). Брендинг территории может быть применен в любых городах или странах, а также может быть адаптирован для конкретного региона. Региональный брендинг направлен на создание более выразительного имиджа и репутации, что способствует увеличению региональной конкурентоспособности (Maessen, Wilms & Jones-Walters, 2008). Региональный брендинг использует любые объекты региона в самом широком смысле: пейзаж, природу, культурное наследие, региональные продукты, региональные кухни, традиционные качественные продукты и т.д. В региональном брендинге идентичность региона и региональная идентичность, как считает (Paasi, 2002a; 2002b) служат в качестве основы для регионального бренда, или для продвижения региона используется определенная торговая марка. Региональный брендинг стимулирует экономику, создает добавленную стоимость для региональных продуктов и услуг, может преодолевать существующие ограничения сектор-ориентированного подхода к развитию регионов.

Согласно концепции, разработанной (*Ray*, 1998) и развитой (*Kneafsey*, *Ilbery & Jenkins*, 2001), региональный брендинг выходит за рамки коммерциализации и может быть уподоблен культуре и экономике. При таком подходе культурная экономика, культурная самобытность предназначены для локализации экономического контроля для перераспределения благ. Культура экономики включает в себя стратегии превращения местных знаний в ресурсы, доступные для здешнего региона, т.е. признание местных знаний. Местные культуры становятся больше чем инструментом торговли топливом в мировой экономике, они становятся источником мудрости и этики (*Баженова*, 2013).

Lee, Arnason, Nightingale, & Shucksmith (2005) утверждают, что внутренний маркетинг региона сам по себе, как элемент территориального брендинга, является способом создания социального капитала. Социальный капитал с точки зрения понимания процессов развития местности может быть определен как способность к коллективной работе. Она воплощается в способности отдельных лиц, групп, организаций и учреждений к сотрудничеству и использованию социальных связей для общей цели и пользы (van der Ploeg & Marsden, 2008). Когда регион позиционирует себя изнутри, это порождает более сильное чувство общей идентичности, котороя способствует росту доверия и сотрудничества.

С целью апробации ранее предложенных теоретических подходов к исследованию ЭИР, а также с целью фиксации проявлений экономической идентичности региона в социально-экономическом поведении индивидуумов в регионах России, в 2016 году Баженов & Баженова (2016а) провели комплексное междисциплинарное исследование «Снизу-вверх: как экономическая идентичность региона проявляется в социально-экономическое поведение личности-2016» в шести федеральных округах РФ, объединенных в такие регионы как: «Поволжье» (ПФО), «Север России» (СЗФО), «Юг России» (СКФО, ЮФО), «Урал» (УФО) и «Центр России» (ЦФО). Объектом исследования явились четыре основные группы: (1) «славяне/православные» (русские), разделенные на три подгруппы: «северные (северяне)», «центральные», «южные (южане)»; (2) «тюрки/мусульмане» (татары, башкиры и др.); (3) «кавказцы/мусульмане» (дагестанцы, чеченцы и др.) и (4) «финно-угры/православные» (мордва, коми и др.). Предметом являлся характер взаимосвязей феномена экономической идентичности и моделей экономического поведения с социокультурными факторами у представителей этих групп. Была исследована взаимосвязь между феноменом ЭИР и моделями экономического поведения с социальными и культурными факторами в этих группах, были выявлены причинно-следственные связи, лежащие в основе распространенности, динамики, стабильности/нестабильности ЭИР (Баженов & Баженова, 2016а; 2016b).

Первичный анализ полученных данных позволяет сделать следующие предварительные выводы: (1) на макроуровне (уровне общества) все различия в исследованных группах соответствуют шаблонным представлениям о типичном поведении представителей своей группы или подгруппы; (2) для массового сознания представителей всех групп наиболее характерен экстернальный локус контроля, что является несомненным проявлением российской идентичности; (3) существуют серьезные межкультурные различия в моделях экономического поведения исследуемых групп, а большинство различий лежит в оценках типичных для групп актуальных моделей экономического поведения; (4) обнаружены определенные межконфессиональные различия в сценариях экономического поведения исследуемых групп; (5) существуют тесные взаимосвязи между моделями экономического поведения, а также феноменами экономического сознания, такими как установки и экономические представления, и основными социокультурными факторами, такими как базовые ценности и религиозная идентичность; (б) подтверждено, что экономическая идентичность коррелирует с установками на различные виды экономического поведения; (7) для представителей всех подгрупп стремление приумножения денежных средств связано в первую очередь с отрицанием базовых устоев общества и взаимопомощи, а также со стремлением к достижению успеха и получению удовольствия от жизни; (8) на *микроуровне* (уровне индивидуума) в индивидуальных ценностях во всех группах существуют значимые межкультурные и межконфессиональные различия; (9) при анализе различий в индивидуальных ценностях была выявлена определенная взаимосвязь выраженности религиозной идентичности с разными экономическими установками и представлениями у каждой группы (Баженов & Баженова, 2016b).

Полученный в результате исследования эмпирический материал несомненно станет основой для более системного анализа.

Выводы

Активное продвижение ценностей позитивной экономической идентичности региона, на наш взгляд, обеспечивает консолидацию населения и территорий Российской Федерации. Теоретический анализ показывает, что экономическая идентичность региона повышает уровень региональной и национальной конкурентоспособности. Мы получили мощное подтверждение важности и актуальности исследования экономической идентичности региона на современном этапе, а более подробный междисциплинарный анализ результатов станет основой для дальнейших исследований.

ЛИТЕРАТУРА

Баженов, С. В. (2015). Методологические подходы к изучению экономической идентичности региона, с. 10–19 // Идентичность российских регионов и ее экономическое измерение: Сборник докладов и выступлений участников круглого стола.

Баженов, С. В., и Баженова, Е. Ю. (2015). Подходы к изучению концепта «экономическая идентичность региона» (по результатам экспертного опроса) // Фундаментальные исследования, 11–7, 1387–1390.

Баженов, С. В., и Баженова, Е. Ю. (2016а). Экономическая идентичность южнороссийских регионов: результаты эмпирического исследования // Крымский Научный Вестник, 6(12), 34–49.

Баженов, С. В., и Баженова, Е. Ю. (2016b). The Interrelation between the Economic Identity of the Region and its Brands // Московский Экономический Журнал, 4.

Баженов, С. В., Баженова, Е. Ю., Белоусов, В. М., Губнелова, Н. З., Дайкер, А. О., Чернобровкина, Н. И., и Чернов, С. А. (2015). Экономическая идентичность региона: концепция, подходы, оценки. Издательство Фонд науки и образования.

Баженова, Е. Ю. (2013). Бренд территории: содержание, модели формирования, практика конструирования в российских регионах // *Terra Economicus*, 11(3.2).

Баженова, Е. Ю., и Баженов, С. В. (2015). Формирование научного концепта «экономическая идентичность региона»: междисциплинарный подход // Крымский научный вестник, 6, 151–168.

Клейнер, Г. Б. (2013). Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования) // Вопросы Экономики, 10.

Клейнер, Г. Б. (2015). Исследовательские перспективы и управленческие горизонты системной экономики // Управленческие Науки, 4, 7–21.

Amin, A. (1994). Post-Fordism: Models, Fantasies and Phantoms of Transition // Post-Fordism: A Reader, https://doi.org/10.1002/9780470712726.ch1

Antheaume, B., and Giraut, F. (2005). Le territoire est mort: vive les territoires! Paris: IRD Editions.

Bell, S. E., and York, R. (2010). Community economic identity: The coal industry and ideology construction in west virginia // Rural Sociology, 75(1), 111–143, https://doi.org/10.1111/j.1549-0831.2009.00004.x.

Boekema, F. W. M., and Rutten, R. P. J. H. (2011). Beyond the Learning Region: The social dimension of innovation networks // Regional Development and Policy: Challenges,

Choices and Recipients: Annual International Conference, Monday 18th April – Wednesday 20th April 2011, University of Newcastle (c. 12–13). Newcastle, UK: Regional Studies Association.

Boschma, R. (2014). Constructing Regional Advantage and Smart Specialisation: Comparison of Two European Policy Concepts // Scienze Regionali, 13, 51–68, https://doi.org/10.3280/SCRE2014-001004.

Castells, M. (2010). The power of identity. The Information Age Economy Society and Culture, vol. 2, https://doi.org/10.1002/9781444318234.

Donaldson, A. (2006). Performing regions: Territorial development and cultural politics in a Europe of the regions // Environment and Planning A, 38(11), 2075–2092, https://doi.org/10.1068/a37104.

Ernste, H. (2003). About unlearning and learning regions, pp. 110–126 / In: R. P. J. H. Rutten, F. W. M. Boekema, and E. Kuijpers (eds.) *Economic Geography of Higher Education*. *Knowledge Infrastructure and Learning Regions*. L.: Routledge.

Eshuis, J., Klijn, E., and Braun, E. (2014). Place marketing and citizen participation: branding as strategy to address the emotional dimension of policy making? // International Review of Administrative Sciences, 1(80), 151–171, https://doi.org/10.1177/0020852313513872.

Ferrandi, J.-M., and Lichtlé, M.-C. (2014). Marketing. Paris: Dunod.

Gardiner, B., Martin, R., and Tyler, P. (2006) // Regional Competitiveness. Regional Competitiveness, https://doi.org/10.4324/9780203607046

Govers, R. (2011). From place marketing to place branding and back // Place Branding and Public Diplomacy, 7(4), 227–231, https://doi.org/10.1057/pb.2011.28

Habermas, J., and Pensky, M. (2001). *The postnational constellation: political essays.* Studies in contemporary German social thought.

Held, D., and McGrew, A. G. (2003). *The Global Transformations Reader: An Introduction to the Globalization Debate. Booksgooglecom*, https://doi.org/GLOB HELD/G.T.R.

Hospers, G.-J. (2004). Place Marketing in Europe: The Branding of the Oresund Region // Review of European Economic Policy, 39(5), 271–279.

Jessop, B. (2005). Fordism and Post-Fordism: a Critical Reformulation, pp. 43–65 // Pathways to Regionalism and Industrial Development.

Kavaratzis, M., and Hatch, M. J. (2013). The dynamics of place brands: An identity-based approach to place branding theory // Marketing Theory, 13(1), 69–86, https://doi.org/10.1177/1470593112467268.

Kavaratzis, M., Warnaby, G., and Ashworth, G. J. (2015). Rethinking place branding: Comprehensive brand development for cities and regions. Rethinking Place Branding: Comprehensive Brand Development for Cities and Regions, https://doi.org/10.1007/978-3-319-12424-7.

Keating, M. (2008). A Quarter Century of the Europe of the Regions // Regional & Federal Studies, 18(5), 629–635, https://doi.org/10.1080/13597560802351630.

Kerr, G. (2006). From destination brand to location brand // Journal of Brand Management, 13(4–5), 276–283, https://doi.org/10.1057/palgrave.bm.2540271.

Kneafsey, M., Ilbery, B., & Jenkins, T. (2001). Exploring the Dimensions of Culture Economies in Rural West Wales // Sociologia Ruralis, 41(3), 296–310, https://doi.org/10.1111/1467-9523.00184.

Koch, N., and Paasi, A. (2016). Banal Nationalism 20 years on: Re-thinking, re-formulating and re-contextualizing the concept // *Political Geography*, 54, https://doi.org/10.1016/j.polgeo.2016.06.002.

Lagendijk, A. (2007). The Accident of the Region: A Strategic Relational Perspective on the Construction of the Region's Significance // Regional Studies, 41(9), 1193–1208, https://doi.org/10.1080/00343400701675579.

Lagendijk, A., and Varro, K. (2013). Conceptualizing the Region - In What Sense Relational? // Regional Studies, 47(11), 18–28, https://doi.org/10.1080/00343404.2011.602334.

Lee, J., Arnason, A., Nightingale, A., and Shucksmith, M. (2005). Networking: Social capital and identities in European rural development // *Sociologia Ruralis*, 45(4), 269–283, https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.2005.00305.x.

Maessen, R., Wilms, G., and Jones-Walters, L. (2008). Branding our landscapes: some practical experiences from the LIFESCAPE project, pp. 551–561 // 8th European IFSA Symposium, 6–10 July 2008, Clermont-Ferrand (France), vol. 6.

Newman, D. (2006). The lines that continue to separate us: borders in our "borderless" world // *Progress in Human Geography*, 30(2), 143-161, https://doi.org/10.1191/0309132506ph599xx.

O'Flynn, J. (2007). From new public management to public value: Paradigmatic change and managerial implications // Australian Journal of Public Administration, 66(3), 353–366, https://doi.org/10.1111/j.1467-8500.2007.00545.x.

Paasi, A. (1986). The institutionalization of regions: a theoretical framework for understanding the emergence of regions and the constitution of regional identity // Fennia, 164(1).

Paasi, A. (2002a). Bounded spaces in the mobile world: Deconstructing "regional identity." // Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie, 93(2), 137–148, https://doi.org/10.1111/1467-9663.00190.

Paasi, A. (2002b). Place and region: Regional worlds and words // Progress in Human Geography, 26(6), https://doi.org/10.1191/0309132502ph404pr.

Paasi, A. (2012). Regional Planning and the Mobilization of "Regional Identity": From Bounded Spaces to Relational Complexity // Regional Studies, 47(8), 1206–1219, https://doi.org/10.1080/00343404.2012.661410.

Paasi, A., and Metzger, J. (2017). Foregrounding the region // *Regional Studies*, 51(1), https://doi.org/10.1080/00343404.2016.1239818.

Papadopoulos, N., and Heslop, L. (2002). Country equity and country branding: Problems and prospects // *Journal of Brand Management*, 9(4), 294–314, https://doi.org/10.1057/palgrave.bm.2540079.

Pasquinelli, C. (2012). Competition, cooperation and co-opetition: unfolding the process of inter-territorial branding // *Urban Research & Practice*, 6(April 2015), 1–18, https://doi.org/10.1080/17535069.2012.727579.

Raagmaa, G. (2002). Regional Identity in Regional Development and Planning // European Planning Studies, 10(1), 55–76, https://doi.org/10.1080/09654310120099263.

Rainisto, S. (2012). Place Branding: Glocal, virtual and physical identities, constructed, imagined and experienced // Place Branding and Public Diplomacy, 8, 181–184, https://doi.org/10.1057/pb.2012.4.

Ray, C. (1998). Culture, Intellectual Property and Territorial Rural Development // Sociologia Ruralis, 38(1), 3–20, https://doi.org/10.1111/1467-9523.00060.

Rodr guez-Pose, A., and Sandall, R. B. (2008). From identity to the economy: Analysing the evolution of the decentralisation discourse // Environment and Planning C: Government and Policy, 26(1), 54–72, https://doi.org/10.1068/cav2.

Schoenberger, E. (1988). From Fordism to flexible accumulation: technology, competitive strategies, and international location // Environment and Planning D: Society and Space, 6(3), 245–262, https://doi.org/10.1068/d060245.

Simon, C., Huigen, P., and Groote, P. (2010). Analysing regional identities in the Netherlands // *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie*, 101(4), 409–421, https://doi.org/10.1111/j.1467-9663.2009.00564.x.

Taylor, C. (2001). Two theories of modernity // Public Culture, 25(2), 24–33, https://doi.org/10.1215/08992363-11-1-153.

van der Ploeg, J. D., and Marsden, T. K. (2008). *Unfolding Webs: The Dynamics of Regional Rural Development. ORCA*. Van Gorcum. Retrieved from http://orca.cf.ac.uk/11659/.

van Ham, P. (2001). The Rise of the Brand State: The Postmodern Politics of Image and Reputation // Foreign Affairs, 80(5), 2–6, https://doi.org/10.2307/20050245.

van Ham, P. (2008). Place Branding: The State of the Art // The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science, 616(1), 126–149, https://doi.org/10.1177/0002716207312274.

Wiskerke, J. S. C. (2009). On Places Lost and Places Regained: Reflections on the Alternative Food Geography and Sustainable Regional Development // *International Planning Studies*, 14(4), 369–387, https://doi.org/10.1080/13563471003642803.

Zenker, S., and Jacobsen, B. P. (Eds.). (2015). *Inter-Regional Place Branding*. Cham: Springer International Publishing, https://doi.org/10.1007/978-3-319-15329-2.

Zimmerbauer, K. (2016). Constructing supranational regions and identities through branding: Thick and thin region-building in the Barents and Ireland-Wales // European Urban and Regional Studies, 23(3), 322–337, https://doi.org/10.1177/0969776413512842.

REFERENCES

Amin, A. (1994). Post-Fordism: Models, Fantasies and Phantoms of Transition. *Post-Fordism: A Reader*, https://doi.org/10.1002/9780470712726.ch1.

Antheaume, B., and Giraut, F. (2005). Le territoire est mort: vive les territoires! Paris: IRD Editions.

Bazhenov, S. V. (2015). Methodological approaches to the study of the economic identity of the region, pp. 10–19 / In: *Identity in the Russian regions and its economic measurement:* The Collection of reports and performances of participants of the round table. (In Russian.)

Bazhenov, S. V., and Bazhenova, E. Y. (2015). Approaches to the study of the concept "economic identity of the region" (according to the results of the expert survey). *Fundamental research*, 11-7, 1387–1390. (In Russian.)

Bazhenov, S. V., and Bazhenova, E. Y. (2016a). Economic identity of the South Russian regions: results of empirical research. *Crimean Scientific Bulletin*, 6(12), 34–49. (In Russian.)

Bazhenov, S. V., and Bazhenova, E. Y. (2016b). The Interrelation between the Economic Identity of the Region and its Brands. *Moscow Economic Journal*, 4.

Bazhenov, S. V., Bazhenova E. Yu., Belousov, V. M., Gubanova, N. W., Dyker, A. O. Chernobrovkina, N. I., and Chernov, S. A. (2015). *Economic identity of the region: concept, approaches, evaluation*. Published by Foundation of science and education. (In Russian.)

Bazhenova, E. J., and Bazhenov, S. V. (2015). Formation of the scientific concept of "economic identity of the region": a multidisciplinary approach. *Scientific Herald of the Crimean*, (6), 151–168. (In Russian.)

Bazhenova, E. Y. (2013). Brand site: the content model of the formation, the practice of design in the Russian regions. *Terra Economicus*, 11(3.2). (In Russian.)

Bell, S. E., and York, R. (2010). Community economic identity: The coal industry and ideology construction in west virginia. *Rural Sociology*, 75(1), 111–143, https://doi.org/10.1111/j.1549-0831.2009.00004.x.

Boekema, F. W. M., and Rutten, R. P. J. H. (2011). Beyond the Learning Region: The social dimension of innovation networks, pp. 12–13 / In: Regional Development and Policy: Challenges, Choices and Recipients: Annual International Conference, Monday 18th April - Wednesday 20th April 2011, University of Newcastle. Newcastle, UK: Regional Studies Association.

Boschma, R. (2014). Constructing Regional Advantage and Smart Specialisation: Comparison of Two European Policy Concepts. *Scienze Regionali*, 13, 51–68, https://doi.org/10.3280/SCRE2014-001004.

Castells, M. (2010). The power of identity. The Information Age Economy Society and Culture, vol. 2, https://doi.org/10.1002/9781444318234.

Donaldson, A. (2006). Performing regions: Territorial development and cultural politics in a Europe of the regions. *Environment and Planning A*, 38(11), 2075–2092, https://doi.org/10.1068/a37104.

Ernste, H. (2003). About unlearning and learning regions, pp. 110–126 / In: R. P. J. H. Rutten, F. W. M. Boekema, and E. Kuijpers (Eds.) *Economic Geography of Higher Education*. *Knowledge Infrastructure and Learning Regions*. L.: Routledge.

Eshuis, J., Klijn, E., and Braun, E. (2014). Place marketing and citizen participation: branding as strategy to address the emotional dimension of policy making? *International Review of Administrative Sciences*, 1(80), 151–171, https://doi.org/10.1177/0020852313513872.

Ferrandi, J.-M., and Lichtlé, M.-C. (2014). Marketing. Paris: Dunod.

Gardiner, B., Martin, R., and Tyler, P. (2006). Regional Competitiveness. Regional Competitiveness, https://doi.org/10.4324/9780203607046.

Govers, R. (2011). From place marketing to place branding and back. *Place Branding and Public Diplomacy*, 7(4), 227–231, https://doi.org/10.1057/pb.2011.28.

Habermas, J., and Pensky, M. (2001). The postnational constellation: political essays. Studies in contemporary German social thought.

Held, D., and McGrew, A. G. (2003). *The Global Transformations Reader: An Introduction to the Globalization Debate. Booksgooglecom*, https://doi.org/GLOB HELD/G.T.R.

Hospers, G.-J. (2004). Place Marketing in Europe: The Branding of the Oresund Region. *Review of European Economic Policy*, 39(5), 271–279.

Jessop, B. (2005). Fordism and Post-Fordism: a Critical Reformulation, pp. 43–65 / In: *Pathways to Regionalism and Industrial Development*.

Kavaratzis, M., and Hatch, M. J. (2013). The dynamics of place brands: An identity-based approach to place branding theory. *Marketing Theory*, 13(1), 69–86, https://doi.org/10.1177/1470593112467268.

Kavaratzis, M., Warnaby, G., and Ashworth, G. J. (2015). Rethinking place branding: Comprehensive brand development for cities and regions. Rethinking Place Branding: Comprehensive Brand Development for Cities and Regions, https://doi.org/10.1007/978-3-319-12424-7.

Keating, M. (2008). A Quarter Century of the Europe of the Regions. *Regional & Federal Studies*, 18(5), 629–635, https://doi.org/10.1080/13597560802351630.

Kerr, G. (2006). From destination brand to location brand. *Journal of Brand Management*, 13(4–5), 276–283, https://doi.org/10.1057/palgrave.bm.2540271.

Kleiner, G. B. (2013). What kind of economy does Russia need and for what? (experience in system research). *Problems of Economics*, 10. (In Russian.)

Kleiner, G. B. (2015). Research perspectives and horizons management system economy. *Management science*, 4, 7-21. (In Russian.)

Kneafsey, M., Ilbery, B., and Jenkins, T. (2001). Exploring the Dimensions of Culture Economies in Rural West Wales. *Sociologia Ruralis*, 41(3), 296–310, https://doi.org/10.1111/1467-9523.00184.

Koch, N., and Paasi, A. (2016). Banal Nationalism 20 years on: Re-thinking, re-formulating and re-contextualizing the concept. *Political Geography*, 54, https://doi.org/10.1016/j.polgeo.2016.06.002.

Lagendijk, A. (2007). The Accident of the Region: A Strategic Relational Perspective on the Construction of the Region's Significance. *Regional Studies*, 41(9), 1193–1208, https://doi.org/10.1080/00343400701675579.

Lagendijk, A., and Varro, K. (2013). Conceptualizing the Region - In What Sense Relational? *Regional Studies*, 47(11), 18–28, https://doi.org/10.1080/00343404.2011.602334.

Lee, J., Arnason, A., Nightingale, A., and Shucksmith, M. (2005). Networking: Social capital and identities in European rural development. *Sociologia Ruralis*, 45(4), 269–283, https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.2005.00305.x.

Maessen, R., Wilms, G., and Jones-Walters, L. (2008). Branding our landscapes: some practical experiences from the LIFESCAPE project, pp. 551–561 / In: 8th European IFSA Symposium, 6–10 July 2008, Clermont-Ferrand (France), vol. 6.

Newman, D. (2006). The lines that continue to separate us: borders in our "borderless" world. *Progress in Human Geography*, 30(2), 143–161, https://doi.org/10.1191/0309132506ph599xx.

O'Flynn, J. (2007). From new public management to public value: Paradigmatic change and managerial implications. *Australian Journal of Public Administration*, 66(3), 353–366, https://doi.org/10.1111/j.1467-8500.2007.00545.x.

Paasi, A. (1986). The institutionalization of regions: a theoretical framework for understanding the emergence of regions and the constitution of regional identity. *Fennia*, 164(1).

Paasi, A. (2002a). Bounded spaces in the mobile world: Deconstructing "regional identity." *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie*, 93(2), 137–148, https://doi.org/10.1111/1467-9663.00190.

Paasi, A. (2002b). Place and region: Regional worlds and words. *Progress in Human Geography*, 26(6), https://doi.org/10.1191/0309132502ph404pr.

Paasi, A. (2012). Regional Planning and the Mobilization of "Regional Identity": From Bounded Spaces to Relational Complexity. *Regional Studies*, 47(8), 1206–1219, https://doi.org/10.1080/00343404.2012.661410.

Paasi, A., and Metzger, J. (2017). Foregrounding the region. *Regional Studies*, 51(1), https://doi.org/10.1080/00343404.2016.1239818.

Papadopoulos, N., and Heslop, L. (2002). Country equity and country branding: Problems and prospects. *Journal of Brand Management*, 9(4), 294–314, https://doi.org/10.1057/palgrave.bm.2540079.

Pasquinelli, C. (2012). Competition, cooperation and co-opetition: unfolding the process of inter-territorial branding. *Urban Research & Practice*, 6 (April 2015), 1–18, https://doi.org/10.1080/17535069.2012.727579.

Raagmaa, G. (2002). Regional Identity in Regional Development and Planning. *European Planning Studies*, 10(1), 55–76, https://doi.org/10.1080/09654310120099263.

Rainisto, S. (2012). Place Branding: Glocal, virtual and physical identities, constructed, imagined and experienced. *Place Branding and Public Diplomacy*, 8, 181–184, https://doi.org/10.1057/pb.2012.4.

Ray, C. (1998). Culture, Intellectual Property and Territorial Rural Development. *Sociologia Ruralis*, 38(1), 3–20, https://doi.org/10.1111/1467-9523.00060.

Rodríguez-Pose, A., and Sandall, R. B. (2008). From identity to the economy: Analysing the evolution of the decentralisation discourse. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 26(1), 54–72, https://doi.org/10.1068/cav2.

Schoenberger, E. (1988). From Fordism to flexible accumulation: technology, competitive strategies, and international location. *Environment and Planning D: Society and Space*, 6(3), 245–262, https://doi.org/10.1068/d060245.

Simon, C., Huigen, P., and Groote, P. (2010). Analysing regional identities in the Netherlands. *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie*, 101(4), 409–421, https://doi.org/10.1111/j.1467-9663.2009.00564.x.

Taylor, C. (2001). Two theories of modernity. *Public Culture*, 25(2), 24–33, https://doi.org/10.1215/08992363-11-1-153.

van der Ploeg, J. D., and Marsden, T. K. (2008). *Unfolding Webs: The Dynamics of Regional Rural Development ORCA*. Van Gorcum. Retrieved from http://orca.cf.ac.uk/11659/.

van Ham, P. (2001). The Rise of the Brand State: The Postmodern Politics of Image and Reputation. *Foreign Affairs*, 80(5), 2–6, https://doi.org/10.2307/20050245.

van Ham, P. (2008). Place Branding: The State of the Art. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 616(1), 126–149, https://doi.org/10.1177/0002716207312274.

Wiskerke, J. S. C. (2009). On Places Lost and Places Regained: Reflections on the Alternative Food Geography and Sustainable Regional Development. *International Planning Studies*, 14(4), 369–387, https://doi.org/10.1080/13563471003642803.

Zenker, S., and Jacobsen, B. P. (Eds.). (2015). *Inter-Regional Place Branding*. Cham: Springer International Publishing, https://doi.org/10.1007/978-3-319-15329-2.

Zimmerbauer, K. (2016). Constructing supranational regions and identities through branding: Thick and thin region-building in the Barents and Ireland-Wales. *European Urban and Regional Studies*, 23(3), 322–337, https://doi.org/10.1177/0969776413512842.

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-4-92-108

КОНЦЕПЦИИ ЭКОГОРОДА: РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ

Анна Аскольдовна ВОЛОШИНСКАЯ,

старший научный сотрудник лаборатории экономики знаний, Институт прикладных экономических исследований, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва, Россия,

e-mail: voloshinskaya-aa@ranepa.ru;

Владимир Михайлович КОМАРОВ,

кандидат экономических наук, заведующий лабораторией экономики знаний ИПЭИ, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва, Россия, e-mail: komarov-vm@ranepa.ru

В данной статье рассмотрены подходы к городскому развитию конца XX и начала XXI в., в свете дальнейшего устойчивого формирования этого процесса. В качестве метода анализа использована модель городского метаболизма, предложенная Абелем Волманом. По результатам сравнительного анализа концепций экогорода сделан вывод о том, что их акценты за последние десятилетия сместились. Если в 1980–1990-х гг. упор делался на ограничении потребления ресурсов (прямых метаболических потоков), в том числе за счет реализации градостроительных и транспортных решений, то после 2000 г. в фокусе внимания исследователей оказываются вопросы переработки и ограничения генерации отходов (косвенных метаболических потоков), развития «зеленых» производств и альтернативной энергетики. Современные концепции экогорода становятся более ориентированными на потребности человека.

В заключении сделан вывод о возможностях применения зарубежных подходов в городах России и сформулирован набор конкретных мер в области экологической политики города. Отмечено, что подходы территориально-транспортного развития (такие как парадигма нового урбанизма, городские деревни, транзитно-ориентированное проектирование, традиционное развитие пригородов, пешеходные карманы) изначально носили практико-ориентированный характер и практически не нуждаются в адаптации в России. Группа подходов, делающих упор на зеленые технологии, альтернативную энергетику и энергоэффективность, переработку отходов и ликвидацию накопленного экологического ущерба, безусловно, востребована в России, однако нуждается в адаптации с учетом природно-климатических характеристик.

Для городов России предложены следующие меры: декларация перехода к модели «экологически устойчивого развития»; разработка механизма решения и предупреждения экологических конфликтов; выделение особых эколого-экономических городов и территорий; запуск приоритетного национального проекта развития экологически чистых видов транспорта; реализация дорожной карты по созданию зеленых городов; включение в систему оценки деятельности муниципальных властей экологических индикаторов; ограничение многоэтажной застройки, формирование новых зеленых зон и т.д.

Ключевые слова: экогород; устойчивый город; зарубежные подходы; применение в России; городской метаболизм; концепции городского развития

ECO-CITY CONCEPTS: RECOMMENDATIONS FOR RUSSIA

Anna A. VOLOSHINSKAYA,

Senior Research Fellow, Laboratory of Knowledge Economy, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia,

e-mail: voloshinskaya-aa@ranepa.ru;

Vladimir M. KOMAROV,

Cand. Sci. (Econ.), Head of the Laboratory of Knowledge Economy, RussianPresidentialAcademy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia,

e-mail: komarov-vm@ranepa.ru

This article deals with the eco-city concept of the XX century end and the beginning of the XXI century. The model of urban metabolism proposed by Abel Wolman was chosen as the method of analysis. Based on the results of the comparative analysis, we concluded that emphasis of eco-city approaches has shifted over the past decades. In the 1980s and 1990s, emphasis was placed on limiting the consumption of resources, including through the urban and transport planning, while after 2000 the focus was on the limitation of waste generation, the green production and alternative energy development. At the same time, modern eco-cities concepts are becoming more oriented towards human needs and social problems solving.

We concluded about the possibilities of applying foreign approaches in the Russian cities and proposed a set of specific measures in the field of the city environmental policy. It is noted that the approaches of territorial development (such as new urbanism, urban villages, transit-oriented development, traditional neighborhood development, pedestrian pockets) were initially practice-oriented and practically do not need adaptation in Russia. However, group of approaches based on green technologies, alternative energetics and energy efficiency, waste recycling and the elimination of accumulated environmental damage are certainly in demand in Russia, but they need adaptation taking into account the Russian natural and climatic characteristics.

For Russian cities, we propose the following measures: declaration of transition to the «environmentally sustainable development» model; the development of a mechanism for the solution and prevention of environmental conflicts; the allocation of special ecological and economic cities and territories; launch of the priority national project for the development of environmentally friendly modes of transport; implementation of the road map for the creation of green cities;

inclusion in the system of assessment of the activities of municipal authorities of environmental indicators; the restriction of multi-storey buildings construction, the formation of new green areas, etc.

Keywords: eco-city; sustainable city; foreign approaches; application in Russia; urban metabolism; urban development concepts

JEL classifications: R10, R11, R12, R15, R52, R58, Q2, Q5

Введение

В настоящее время устойчивое развитие стало стратегической целью социальноэкономической политики практически всех развитых стран мира, причем как на национальном, так и на региональном и местном уровнях. Первоначально термин «устойчивое развитие» был введен в 1987 г. в докладе «Наше общее будущее» Всемирной комиссии по окружающей среде и развитию 00Н и означал такое развитие, которое «удовлетворяет потребности настоящего времени, не подрывая способности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» (*United Nations, 1987, р. 41*). Таким образом, защита окружающей среды была признана ключевым элементом гармоничного, сбалансированного роста.

С этого времени концепция устойчивого развития становится лейтмотивом деятельности 00H и находит отражение в «Декларации Рио» (00H, 1992a) и «Повестке дня на XXI век» (00H, 1992b), «Декларации тысячелетия» (00H, 2000), Конференции «Рио + 20» (00H, 2012) и «Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» (00H, 2015, с. 14). В частности, в «Повестке дня-2030» вопросы охраны окружающей среды и рационального использования ресурсов отражены в 7-ми из 17 «глобальных целей» устойчивого развития (цели № 6, 7, 11–15), причем в цели № 11 говорится о необходимости обеспечить «экологическую устойчивость городов и населенных пунктов».

Вопросы устойчивого развития и построения «зеленой экономики» сегодня широко изучаются различными школами экономической мысли. Прежде всего к ним можно отнести традиционные подходы в рамках основного течения экономической теории, такие как: экономика природопользования, экономика природных ресурсов, теория человеческого капитала, теория общественного выбора и теория коллективных действий. В рамках неортодоксальных подходов к изучению отдельных аспектов устойчивого развития можно выделить экологическую экономику (Shmelev, 2012; Daly, 2007), эволюционную экономику на макроуровне (доклады Римскому клубу) и зеленую экономику (Scott, 2009), экономику экосистем и биоразнообразия (Helm & Hepburn, 2014). Академическая дискуссия в области устойчивого развития на сегодняшний день далека от завершения. Среди наиболее обсуждаемых сегодня вопросов: потенциальная возможность абсолютной устойчивости (Daly, 2007; Georgescu-Roegen, 1971), методологические предпосылки экономики природопользования и экологической экономики (Daly & Farley, 2004; Illge, Schwarze, 2006; Söderbaum, 2000) и современная трактовка прогресса (Cleveland & Ruth, 1997).

Отдельным блоком исследований вопросов устойчивости являются узкоспециализированные практико-ориентированные междисциплинарные подходы, к которым в первую очередь можно отнести концепцию устойчивого города, которая интегрирует основные идеи как экологической экономики, так и экономики природопользования и новой институциональной теории (проблематика общественных благ и общих ресурсов).

Концепция городского метаболизма как инструмент анализа подходов к устойчивому развитию в гармонии с природой

Массовое появление концепций устойчивых городов можно наблюдать в 1980—1990 гг.: они появились после выхода резонансных работ, в которых звучали опасения по поводу ухудшения экологии, исчерпания ресурсов, ошибочных принципов городского планирования и развития, а также выхода человечества на траекторию неустойчивого развития (Meadows et al., 1972; Jacobs, 1961).

Чтобы систематизировать многочисленные подходы к городскому развитию без ущерба для экологии, предлагается воспользоваться моделью городского метаболизма: она была впервые сформулирована в том виде, в каком существует в наши дни, Абелем Волманом в 1965 г. (Wolman, 1965).

Концепция городского метаболизма рассматривает город как живой организм, которому, как всему живому, для поддержания жизни нужны энергия и ресурсы: воздух, вода, «пища» — минеральное сырье, топливо, нефть. Эти исходные ресурсы или «метаболические входы» перерабатываются городом и выбрасываются обратно в окружающую среду в виде отходов, так называемых «метаболических выходов». Главная идея состоит в том, что город должен потреблять как можно меньше входных потоков (сырья, энергии, природных ископаемых) и выбрасывать как можно меньше выходных потоков (загрязняющих веществ и отходов).

Выделяются три основных вида входных метаболических потоков на входе:

- ископаемые ресурсы и сырье, добываемые в пределах города или региона;
- импортируемые сырье и товары; и
- косвенные потоки, связанные с импортом ресурсов.

Поглощая входные потоки, город перерабатывает их и выдает на выходе:

- вредные выбросы в атмосферу, воду, загрязнение земли и т.д.;
- экспортируемые товары; и
- косвенные потоки, связанные с экспортом¹.

При этом в расчет принимаются только те метаболические потоки, которые физически пересекают границу между окружающей средой и городской системой (см. рис. 1).



Puc. 1. Концепция городского метаболизма: город рассмотрен как организм, потребляющий и выделяющий потоки веществ

Источник: Minx et al., 2011.

Под косвенными потоками, связанными с импортом, понимают ресурсы, которые извлекаются из окружающей среды в ходе производства импортируемых ресурсов, но

¹ Строго говоря, в концепцию городского метаболизма надо было бы включить и косвенные потоки, связанные с местной добычей полезных ископаемых и производством, но ими обычно пренебрегают для упрощения модели.

не входят в состав конечной импортируемой продукции². Аналогично, под косвенными потоками, связанными с экспортом, понимаются изъятые из окружающей среды, но не использованные материалы, необходимые для производства экспортной продукции, включая косвенные потоки, связанные с импортируемым сырьем, товарами и материалами, из которых изготовлена экспортная продукция³.

Таким образом, концепция городского метаболизма наглядно представляет тот факт, что город непрерывно расходует природные ресурсы, ископаемые, сырье, биомассу и т.д. и постоянно выбрасывает в окружающую среду загрязняющие вещества. Нетрудно сделать вывод, что описанная выше ситуация не может длиться вечно: город уязвим и может быть обречен на вымирание, как организм, отравленный продуктами собственной жизнедеятельности, которые вовремя не выводятся за его пределы.

Соответственно, одним из ключевых вопросов в концепции городского метаболизма является взаимосвязь входного и выходного метаболических потоков с параметрами городской среды — ее пространственной структуры, технологий производства и переработки, городских институтов, менталитетом жителей, транспортной системой, системой повторной переработки отходов. Проблему необходимо решать с учетом реально располагаемых запасов природных ресурсов и способности окружающей среды поглощать и перерабатывать вредные выбросы — так называемой емкости природной среды.

Концепция городского метаболизма (или анализ материальных потоков) сегодня широко применяется во многих научных областях, затрагивающих вопросы экологии: экология города, промышленная экология, управление отходами, управление ресурсами, управление антропогенными выбросами. Ее можно рассматривать как исторически первое практическое руководство для реализации концепции устойчивого города, т.е. города, который минимизирует метаболические потоки (Brunner & Rechberger, 2005, pp. 13–28).

Примеры практического применения модели городского метаболизма в современных условиях приведены в исследовании Европейского агентства по охране окружающей среды (Minx et al., 2011), а также в работах Бруннера (Brunner & Rechberger, 2005, pp. 167–213; Brunner, 2007, pp. 11–13).

Современное состояние модели городского метаболизма изучено в работах (*Pincetl, Bunje & Holmesc, 2012, pp. 195–201; Newman, 1999, pp. 220–225*), в которых город рассматривается как биосоциальная система.

Экогород Регистера: сокращение метаболических входов и косвенных метаболических потоков

Одним из наиболее общепризнанных подходов к построению экологически чистого поселения стал экогород Ричарда Регистера (Register, 1987). Экогород, по замыслу
Регистера, потребляет только минимально необходимые природные ресурсы, не истощая экосистемы, и является максимально независимым от окружающей среды, поскольку черпает энергию из возобновляемых источников. Основная идея Регистера
состоит в сокращении метаболических входов – прежде всего, импорта ресурсов, для
чего необходимы как соответствующая инфраструктура, так и формирование нового образа жизни населения, включая пешеходные прогулки, широкое использование
общественного транспорта, применение альтернативной энергетики и т.п.

Как дополнительные меры, предложено сокращение косвенных метаболических потоков, связанных с экспортом – раздельный сбор мусора и его повторная перера-

² Например, пустая горная порода, которую необходимо извлечь из недр, чтобы открыть путь к породе, содержащей полезные ископаемые; не использованная биомасса, остающаяся при уборке урожая; остатки древесины, образующиеся при заготовке бревен; рыба и морские животные непромысловых пород, погибающие в рыболовной сети и др.

³ Подробное описание методики расчета косвенных потоков см. European Commission, Economy-wide material flow accounts and derived indicators. A methodological guide / Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2001.

ботка. Поэтому основными чертами экогорода являются дома с солнечными батареями, экологически чистый общественный транспорт, пешеходные зоны, повторная переработка отходов, «живые и зеленые» крыши, экологически чистые продукты питания, которые жители выращивают прямо в городской черте, и т.д.

Несколькими годами позже устойчивый город как политико-экономическая концепция получает официальный статус, когда ООН утверждается Программа устойчивого развития городов. Согласно данной Программе, «устойчивый город» рационально использует запасы ресурсов окружающей среды, позволяя им восстанавливаться и предотвращая их исчерпание, устанавливает приемлемые уровни негативного воздействия вредных факторов на окружающую среду (*United Nations, 1990, р. 11*). То есть, в терминологии городского метаболизма, «устойчивый город», предложенный ООН, стремится к минимизации входных и выходных метаболических потоков.

Территориально-транспортные концепции (1980–1990-е гг.): акцент на сокращении метаболических входов и создании положительных экстерналий

Концепции городского метаболизма и экогорода Регистера представляли собой пример комплексного подхода к защите окружающей среды. Одновременно получают широкое признание концепции, ставящие во главу угла изменение взгляда на территориальное планирование и градостроительство, развитие зеленого (устойчивого) общественного транспорта.

Одним из самых известных примеров реализации территориально-транспортных подходов к устойчивому развитию города стало движение нового урбанизма, возникшее в 1980-е гг. в США в противовес растущей автомобилизации и бесконтрольному разрастанию городов (Bartz, 2006, pp. 4-11).

Новый урбанизм предусматривает, во-первых, создание жилых зон с высокой плотностью застройки для облегчения пешеходной доступности и, во-вторых, замещение автомобильного трафика перевозками на общественном и альтернативном транспорте (включая велотранспорт, речной транспорт и пешеходное передвижение)4. Идеи нового урбанизма оказали значительное влияние на практики градостроительства в Европе и США (Stefan, 2005, pp. 22, 41–43, 49–66) и стимулировали появление смежных подходов. В 1980-е гг. разрабатываются концепции городских деревень (Frankin & Tait, 2002; Charles, 1989), пешеходных карманов (Calthorpe & Kelbaugh, 1989). В 1990-е гг. появляются концепции традиционного развития пригородов⁵, транзитно-ориентированного проектирования (Calthorpe, 1993) и развития общественных транспортных систем, использующих обособленные путевые конструкции (Vuchic, 1999). Одной из самых категоричных стала концепция Дж. Кроуфорда «Город без машин»: по мнению автора, бездорожный город является краеугольным камнем устойчивого развития, а люди должны передвигаться по городу пешком, возвращаясь к «естественной человеческой модели живой и продуктивной уличной жизни, которая насчитывает уже тысячи лет» (Crawford, 2000, p. 10).

Таким образом, концепции территориально-транспортного развития, как и экогород Регистера, предполагают улучшение экологической обстановки преимущественно за счет сокращения прямых метаболических потоков на входе и выходе (ископаемых видов топлива и вредных выбросов в атмосферу). Для этого предлагается создать для жителей новую среду обитания, которая позволит ходить пешком и стимулировать использование общественного транспорта, в том числе административными мерами – введением платных парковок, ограничениями на въезд в центр города и т.д. Меры для

⁴ См. подробнее: Хартия нового урбанизма, веб-портал Конгресса нового урбанизма (США). (https://www.cnu.org/who-we-are/charter-new-urbanism).

⁵ TND представляет собой набор принципов территориального планирования, которые были разработаны на основе идей нового урбанизма и реализованы в США четырьмя авторами концепции: Rick Chellman, Norman Stahl, Andreas Duany, Scott Brooks. Traditional Neighborhood Development, Handbook State Of Florida, Department of Transportation (http://www.dot.state.fl.us/rddesign/FloridaGreenbook/TND-Handbook.pdf).

сокращения косвенных метаболических потоков и метаболического экспорта (раздельный сбор, повторная переработка и сокращение генерации мусора, применение энергоэффективных технологий, развитие зеленой экономики) предлагаются в качестве дополнительных мер.

Современные концепции экогорода 2000–2010-х гг.: «зеленые» технологии, «зеленый» рост и решение социальных проблем

В 2000-е гг. концепция экогорода стала быстро расширяться, охватывая все новые аспекты, включая альтернативную энергетику, зеленые инновации и управление отходами. Появилось множество смежных понятий и определений, близких к экогороду, одним из них стал углерод-нейтральный город⁶ (White & Condon, 2007, pp. 11–12; Bunning et al, 2013, pp. 10-15, 20-22). Стратегическая долгосрочная цель города с нулевым уровнем выбросов парниковых газов состоит в полном отказе от импорта угля, нефти, газа и продуктов их переработки, переходе на возобновляемые источники энергии и на экологически чистый транспорт. В отличие от экогорода Регистера, где предполагается свести к минимуму импорт ископаемых видов топлива, углерод-нейтральный город должен стремиться к нулевым выбросам парниковых газов. Для достижения этой цели предлагается: стимулирование пешеходного движения и велопоездок, развитие экологически чистого общественного транспорта; строительство энергоэффективных и умных зданий с применением не загрязняющих атмосферу материалов; снижение выбросов промышленностью, торговля квотами на выбросы углекислого газа; развитие возобновляемых источников энергии и альтернативной энергетики; повторная переработка мусора, очистка сточных вод; применение в строительстве материалов с низкими вредными выбросами; повышение доли зеленых зон и т.д.

Подход с похожим названием предложен в концепции климат-нейтрального города 00H (*Golubchikov*, 2011, pp. 4, 31–32), где сделан акцент не только на снижении выбросов парниковых газов, но на адаптации города к климатическим рискам. Национальным правительствам предлагается определить постоянные источники финансирования для противодействия изменению климата и делегировать городским властям достаточные полномочия, в том числе в сфере налогообложения. В дополнение к мерам, предложенным в концепции углерод-нейтрального города, постулируется необходимость специальных мер для снижения рисков от изменения климата – наводнений, ураганов и засух.

Похожую концепцию предложили эксперты ОЭСР, разработав программу развития «зеленых городов» (*ОЕСD*, 2010, pp. 1–2), где приоритетом является «зеленый рост», понимаемый как экономическое развитие при одновременном снижении выбросов парниковых газов, уменьшении загрязнения окружающей среды, минимизации отходов, эффективном использовании природных ресурсов и сохранении биоразнообразия.

Несколько другой подход предложен в концепции города без мусора, или города с нулевыми отходами⁷. Концепция «нулевых отходов» означает управление производственным процессом таким образом, чтобы систематически снижать объем и токсичность отходов, обеспечивать их полную переработку⁸. Для этого предлагаются следующие меры: развитие и применение технологий безотходной утилизации и повторной переработки мусора; создание долговечных и легко ремонтируемых изделий; сокращение использования упаковки, ориентация на саморазлагаемую упаковку; повторное использование деталей и материалов, производимых из отходов, создание экономики кругового цикла, где каждый «отход» продукции одного процесса является входным для другого процесса; пропаганда новых потребительских привычек, подразумевающих

⁶ Данная концепция является преимущественно прикладной: стратегии «углерод-нейтрального города» уже приняли Аделаида и Мельбурн (Австралия), Сиэтл (США), Миссиссога (Канада), Милтон-Кинс (Великобритания), Каннын (Южная Корея) и некоторые другие города. Идеи «углерод-нейтрального города» также заложены в проекты строящегося Масдара (ОАЭ) и планируемого Донгтана (Китай).

⁷ Термин предложен Zero Waste International Alliance, впервые официально внедрен в Калифорнии в 2001 г.

⁸ Определение, принятое Международным альянсом нулевых отходов 12 августа 2009 г.

сведение отходов к минимуму; сокращение остаточных отходов, которые не могут быть повторно использованы, в том числе путем отказа и удаления с рынка продуктов, в ходе производства которых образовались остаточные отходы. Основная идея «города без мусора» состоит в том, чтобы устранить косвенные метаболические потоки, сделать повторную переработку и рециркуляцию отходов экономически выгодным видом деятельности. Кроме того, предлагается уменьшить метаболический экспорт путем изменения потребительских привычек и более рациональной структуры потребления.

Отдельно стоит отметить современную трактовку города-сада Эбенезера Говарда концепции, возникшей более 100 лет назад (Howard, 1898; 1902) и которая до сих пор остается недостижимым теоретическим идеалом, как отмечает Радлин (Rudlin et al., 1998). Вместо проблем, порожденных промышленной революцией, появились новые вызовы, такие как неустранимое имущественное расслоение городских районов. Как только создаются новые рабочие места в обычных городских районах, люди, которые получают дополнительный доход, тут же уезжают жить в благополучные пригороды. На их места селятся жители с низким доходом, поэтому застройщикам невыгодно строить там качественное жилье, а работодателям – создавать высококвалифицированные места; в результате получается замкнутый круг, и проблемы сегрегации городских районов остаются неразрешимыми. Чтобы устранить причины перечисленных выше проблем, предлагается отдавать приоритет реновации старых промышленных зон в городах, а не застройке свободных участков в пригородах. Современный город-сад предлагает новые принципы проектирования для решения социальных, а не транспортных или экологических проблем. Ликвидация проблемных кварталов, старопромышленных территорий, трущоб и районов бедноты решит комплекс проблем, в том числе улучшит экологию (Rudlin et al, 1998, pp. 45-53).

На рубеже 2010-х гг. фокус исследований устойчивого города вновь смещается: экологическое развитие современного города рассматривается непосредственно сквозь призму человеческой жизни. Движение микроурбанизма (Бредникова, Запорожец, 2014) исследует городские экологические проблемы через отдельные мелочи и детали повседневной жизни, а Ян Гейл предлагает исследовать «города человеческого масштаба» — самоощущение личности в городе, растущую отчужденность человека от природы и экосистемных услуг в современной городской среде (Gehl, 2010).

Краткое описание исследованных концепций экогорода приведено в табл. 1.

Таблица 1 Основные идеи концепций устойчивого города меры

Концепция	Описание	Основной способ защиты окружающей среды				
	Город как система обращения ресурсов					
Городской метаболизм (Wolman, 1965)	Город рассматривается как живой организм, который должен потреблять как можно меньше входных потоков и выбрасывать как можно меньше выходных потоков для того, чтобы не быть «отравленным» продуктами собственной жизнедеятельности	Минимизация метаболических потоков города, прямых и косвенных, на входе и на выходе				
Экогород Р. Регистера (Register, 1987)	Потребление только минимально необходимых природных ресурсов, максимальная независимость от окружающей среды из-за использования возобновляемых источников энергии	Сокращение метаболических входов, сокращение косвенных метаболических потоков, связанных с экспортом				

Продолжение табл. 1

Основной способ				
Концепция	Описание	защиты окружающей среды		
Устойчивый город ООН	Город, рационально использующий	Сокращение		
(United Nations, 1987;	запасы ресурсов окружающей среды,	метаболических входов и		
p. 41)	позволяя им восстанавливаться	метаболических выходов		
. ,	и предотвращая их исчерпание,	за счет рационального		
	устанавливающий приемлемые уровни	и эффективного		
	негативного воздействия вредных	использования ресурсов		
	факторов на окружающую среду			
	Территориально-транспортные подхо	ды		
Новый урбанизм	Компактный город с развитыми	Сокращение		
(Bartz, 2006)	пешеходными и велосипедными	метаболических входов		
(, ,	зонами, системой общественного	(прежде всего, выбросов		
	транспорта	автомобилей) путем:		
Концепция транзитно-	Застройка средней и высокой	• компактной		
ориентированного	плотности с дополнительными	застройки;		
проектирования	общественными пространствами и	• поощрения		
(Calthorpe, 1993)	рабочими местами, размещенными	пользования		
(catchorpe, 1999)	в стратегических точках вдоль	общественным		
	региональной системы транзита	транспортом, пеших и		
Пошоховино кармани	 ` 	велопрогулок;		
Пешеходные карманы	Удобные для пешеходов микрорайоны	• развития сети		
(пешеходные зоны)	площадью до 45 га с парком в	общественного		
(Calthorpe, Kelbaugh,	центре, соединенные маршрутами	транспорта;		
1989)	общественного транспорта	• ограничений для		
Городские деревни	«Деревни внутри городов» –	автомобилистов,		
(Frankin, Tait, 2002;	компактные поселки диаметром до	позволяющих		
Charles, 1989)	километра, сочетающие преимущества	перевести .		
_	жизни в городе и в деревне	внешние эффекты		
Город, удобный для	Город, в котором развит общественный	в их внутренние		
жизни (Vuchic, 1999)	транспорт за счет его управления	издержки.		
	преимущественными правами проезда,	Повышение		
	снижены выбросы углекислого газа	эффективности		
		переработки ресурсов		
	Устойчивый «зеленый» город	, , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,		
Углерод-нейтральный	Отказ от импорта угля, нефти, газа и	Почти полный отказ		
город	продуктов их переработки, переход	от загрязняющих		
(White, Condon, 2007;	на возобновляемые источники	среду метаболических		
Bunning et al, 2013)	энергии и на экологически чистый	входов, минимизация		
,	транспорт, стимулирование	метаболических		
	пешеходного движения и велопоездок,	выходов за счет		
	строительство энергоэффективных и	более эффективного		
	умных зданий; торговля квотами на	использования ресурсов		
	выбросы СО, и т.д.			
Климат-нейтральный	Сокращение импорта ресурсов,	Сокращение		
город	повышение эффективности	метаболических		
(Golubchikov, 2011)	использования ресурсов за счет	входов, минимизация		
,	эффективной системы управления,	метаболических		
	направленной на сокращение	выходов за счет		
	автомобильного трафика, развитие	более эффективного		
	альтернативной энергетики и	использования ресурсов		
	переработки мусора			

Окончание табл. 1

Концепция	Описание	Основной способ защиты окружающей среды
Зеленый город ОЭСР (OECD, 2010)	Приоритетом является «зеленый рост», понимаемый как экономическое развитие при одновременном снижении выбросов парниковых газов, уменьшении загрязнения окружающей среды, минимизации отходов, эффективном использовании природных ресурсов и сохранении биоразнообразия	Сокращение метаболических входов и выходов путем поддержки «зеленых» технологий и услуг, развития городской инфраструктуры, административных и законодательных ограничений
Город без машин (Crawford, 2000)	Практически полный отказ от машин	Почти полный отказ от загрязняющих среду метаболических входов
Город без мусора (Термин предложен Zero Waste International Alliance)	Уменьшение косвенных метаболических подходов, связанных с импортом и экспортом. Основные меры: повторная переработка мусора, замкнутый цикл производства; уменьшение производства или отказ от производства продукции, которая приводит к появлению неперерабатываемых отходов	Сокращение косвенных метаболических потоков, связанных с экспортом ресурсов (бытовых и производственных отходов)
Современная трактовка города-сада (Rudlin et al, 1998)	Новые принципы проектирования для решения социальных проблем, ликвидация проблемных кварталов и трущоб, противодействие социальной изоляции	Сокращение косвенных метаболических потоков путем социальных преобразований
Микроурбанизм (Бредникова, Запорожец, 2014), город человеческого масштаба (Gehl, 2010)	Рассмотрение города, в том числе среды обитания и вопросов экологии через мелочи и детали повседневной жизни, что делает город соразмерным человеку и его потребностям	Сокращение прямых и косвенных метаболических потоков путем социальных преобразований

Источник: составлено авторами.

Практически все концепции устойчивого города связаны с решением проблем, порождаемых отрицательными внешними эффектами. Для устранения отрицательных внешних эффектов предлагаются управленческие и организационные решения, призванные перевести отрицательные внешние эффекты для общества во внутренние издержки источника отрицательных экстерналий. Это могут быть как административные меры, такие как платные парковки, торговля квотами на вредные выбросы, акцизы на бензин, субсидирование общественного транспорта, а также перераспределение собственности.

Современные концепции экогорода: рекомендации для России

Подходы территориально-транспортного развития (парадигма нового урбанизма, городские деревни, концепция транзитно-ориентированного проектирования, традиционное развитие пригородов, городские деревни, пешеходные карманы) изначально носили практико-ориентированный характер и разрабатывались как действенные ответы на проблемы городского развития. Сильной стороной таких подходов является

множество практических рекомендаций, подкрепленных расчетами пассажиропотока, пропускной способности магистралей, вредных выбросов, времени в пути, показателей здоровья населения и их субъективной оценки качества жизни.

Если обратиться к основным рекомендациям, то предлагается создавать пешеходные территории с высокой плотностью застройки только у хабов общественного транспорта, причем, преимущественно зеленого транспорта (трамваев, метро, троллейбусов). В пешеходной доступности от таких остановок общественного транспорта должно располагаться жилье, размещаться рабочие места в сфере услуг, а также «зеленые» предприятия, не наносящие ущерб окружающей среде. Зона с высокой плотностью застройки является пешеходной, в ней вводятся ограничения на пользование личного автомобильного транспорта, а для доступа пешеходным зонам организуется развитая система общественного транспорта.

При удалении от остановок общественного транспорта плотность застройки должна постепенно снижаться. Такой подход, наиболее полно представленный в концепции транзитно-ориентированного проектирования, позволяет максимально эффективно использовать зеленый общественный транспорт и сократить время в пути. Большинство концепций подчеркивает преимущества децентрализации жизни в городе, создания многофункциональных кварталов, совмещающих жилую, рабочую зону и парковые территории. При эффективном развитии рынка арендного жилья это позволяет выбирать место жительства поблизости от места работы.

Следующая рекомендация – приоритетное развитие и проектирование обособленных от других транспортных потоков городских скоростных общественных транспортных систем. Основная идея состоит в регулировании прав проезда, поскольку только при обособленном движении (выделенные полосы, независимые путевые конструкции) общественный транспорт получает значительные преимущества, при движении в общем потоке преимущества нивелируются (Vuchic, 1999).

Предложенные подходы являются универсальными и практически не нуждаются в адаптации к местным условиям (Ховавко, 2014). Однако анализ российского опыта приводит к противоречивым выводам. Значительное число конкретных мер, реализуемых, например, в Москве, являются половинчатыми: несмотря на декларации о приоритетном развитии экологически чистого рельсового общественного транспорта, приоритет в крупных городах по-прежнему отдается расширению автодорог, строительству эстакад, в том числе через традиционные спальные районы. Стимулируется многоэтажная и точечная застройка (инициатива о сносе «пятиэтажек»), создание сверхплотных районов вне остановок скоростного рельсового транспорта, причем привычные общественные пространства и дворовые территории занимают парковочные места. Это создает враждебную для человека городскую среду, возникает «ситуация отчуждения человека» в городе, характерная в прошлом для большинства европейских и американских городов (Gehl, 2010).

К основным причинам противоречивых результатов реализации политики устойчивого транспорта можно отнести: провалы рынка, в том числе лоббизм застройщиков и автопроизводителей, отсутствие реальных демократических механизмов защиты общественных интересов, имитация публичных слушаний (Иванов, Касимова, 2017). Многие принципы территориально-транспортных концепций, предполагающие создание и сохранение общественных благ, несовместимы с законами свободного рынка (Holcombe, 2004). Принципы устойчивого транспорта несовместимы с идеей экономического роста, предполагающей увеличение объемов жилой площади и количества товаров, намеренный выпуск товаров с коротким сроком эксплуатации с целью стимулирования потребления ценой расточительного истощения природных ресурсов (Bulow, 1986). Применение данных подходов также ограничивается действующей нормативно-правовой базой и строительными нормативами, которые выполняются буквально, т.е. без оценки их влияния на параметры качества жизни, что и приводит к отчуждению человека от собственной среды обитания (Gehl, 2010).

Группа подходов, делающих упор на зеленые технологии, альтернативную энергетику и энергоэффективность, переработку отходов и ликвидацию накопленного экологического ущерба, безусловно востребована в России, однако нуждается в адаптации с учетом природно-климатических характеристик (Баринова, Ланьшина, 2016). Возможности альтернативной энергетики ограничены недостаточным количеством солнечных дней для солнечной энергетики, высоким риском обледенения для ветровой энергетики и т.п. Что касается переработки отходов, то, хотя ранее, в свое время, СССР был мировым лидером в раздельном сборе мусора и вторичном использовании отходов, сегодня в России эта тема игнорируется по причине лоббизма промышленных предприятий: требуемые решения были заморожены из-за продолжающейся стагнации в экономике.

В России не внедряются практики борьбы с возникновением потоков бытового мусора (косвенными метаболическими потоками), хотя в Европе такие инструменты применяются уже достаточно давно. Так, в странах ЕС еще в 1994 г. была принята Европейская директива по упаковке⁹, которая была дополнена серией других нормативноправовых актов¹⁰. Директива по упаковке стимулирует предотвращение образования отходов из упаковки, устанавливает стандарты для всех упаковок товаров, продающихся на рынках стран Евросоюза, определяет список материалов и оборудования, подлежащих обязательной повторной переработке. Также в России не применяется отказ от производства продукции, которая приводит к появлению неперерабатываемых или высокотоксичных отходов.

На сегодняшний день в России нет практик, аналогичных разработке политик на основе доказательств (Волошинская, Комаров, 2015), не принято критически оценивать и переосмысливать результаты принятых мер, даже если они не привели к ожидаемому результату. В Европейском союзе этот подход активно используется: реализуются только те проекты, которые могут одновременно принести пользу экономике, социальному развитию и экологии города, при этом польза проекта для всех трех направлений (социального, экономического развития и экологии) должна обязательно быть полтверждена путем проведения научно-обоснованной экспертизы.

В России статистика по вредным выбросам может искусственно занижаться, например, путем отнесения к численности населения, что приводит к парадоксальным результатам: так, например, Москва, а не города-курорты, признана одним из самых экологически чистых городов России¹¹. Неадекватность реального экологического ущерба способствует возникновению в России беспрецедентных по мировым меркам экологических конфликтов (*Ховавко*, 2016).

Исходя из сказанного выше для городов России можно предложить следующую систему мер:

- декларация перехода к модели «экологически устойчивого развития», при которой не происходит исчерпания природного капитала и учитываются интересы будущих поколений (Комаров, 2015);
- разработка механизма решения и предупреждения экологических конфликтов, в том числе через развитие институтов прямой демократии, проведение муниципальных референдумов, внедрение процедуры оценки экологического воздействия, опубликование публичной экологической экспертизы и изменение процедур публичных слушаний;
- выделение особых эколого-экономических городов и территорий (города Южного берега Крыма, Алтайского края, бассейна Хопра и Дона и др.) или городов опережающего эколого-ориентированного развития, придание им особого охранного статуса;

⁹ European Parliament and Council Directive 94/62/EC of 20 December 1994 on packaging and packaging waste

¹⁰ Официальный сайт Европейской комиссии. (http://ec.europa.eu/environment/waste/packaging/legis.htm).

¹¹ Минприроды России. Рейтинг экологического развития городов России 2014 года. (https://www.mnr.gov.ru/upload/foto/mnr/19122016.pdf).

- запуск приоритетного национального проекта развития экологически чистых видов транспорта (систем легкорельсового транспорта, троллейбусов, электровелосипедов, канатных дорог);
- реализация Национальной городской экологической инициативы дорожной карты по созданию зеленых городов, с указанием индикаторов и основных задач (запрет пластика, решение экологических конфликтов, преодоление экологического ущерба, раздельный сбор мусора и др.), по аналогии с мерами по продвижению России в рейтинге условий ведения бизнеса;
- возврат экологических фондов, наделение муниципальных образований правом создания целевых экологических фондов и фондов зеленого транспорта (дотирование троллейбусного сообщения за счет сборов от платных парковок);
- включение в систему оценки деятельности муниципальных властей экологических индикаторов;
- уточнение градостроительных планов с целью учета «среды обитания» человека: ограничение многоэтажной застройки, формирование новых зеленых зон;
- введение законодательного запрета на проекты, связанные с расширением существующей дорожной сети в крупных городах, регулирование транспортных потоков только за счет изменения прав проезда и создания стимулов для развития зеленого общественного транспорта (легкорельсовые системы, троллейбусы, электробусы).

ЛИТЕРАТУРА

Баринова В., Ланьшина Т. (2016). Особенности развития возобновляемых источников энергии в России и мире // Российское предпринимательство, т. 17, № 2, с. 259–270.

Бредникова О., Запорожец О. (ред). (2014). Город в деталях. Микроурбанизм. Сборник статей. М.: Новое литературное обозрение.

Волошинская А., Комаров В. (2015). Доказательная государственная политика: проблемы и перспективы // Вестник Института экономики Российской академии наук, № 4, с. 90–102.

Иванов П., Касимова Т. (2017). Urban agenda: Жителям лучше не знать // Ведомости, № 4260,10.02.2017 (https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2017/02/10/677052-zhitelyam-ne-znat).

Комаров В.М. (2015). Стратегия экономического развития: время обновить парадигму? // Экономическая политика, № 6, с. 24—39 (http://www.ep.ane.ru/pdf/2015-6/komarov.pdf).

Ховавко И. (2014). Экономический анализ московских пробок // *Государственное* управление. Электронный вестник, № 43, с. 121–134.

Ховавко И. (2016). Экономический анализ экологических конфликтов в Российской Федерации // Общество и экономика, № 8, с. 68–85.

Bartz, D. (2006). Analysis of the congress of new urbanism landscape design principles and social interaction. Dissertation for the Degree of master of landscape architecture. The University of Texas at Arlington.

Brunner, P. H. (2007). Reshaping Urban Metabolism // Journal of Industrial Ecology, vol. 11, issue 2, 11–13.

Brunner, P. H. and Rechberger, H. (2005). Practical Handbook of Material Flow Analysis. Boca Raton: Lewis Publishers.

Bulow, J. (1986). An economic theory of planned obsolescence // Quarterly Journal of Economics, 101(4), 729–749.

Bunning, J., Beattie, C., Rauland, V., Newman, P. (2013). Low-Carbon Sustainable Precincts: An Australian Perspective // Sustainability, 5, 2305–2326.

Calthorpe, P. (1993). The Next American Metropolis: Ecology, Community, and the American Dream. New York: Princeton Architectural Press.

Calthorpe, P. and Kelbaugh, D. (1989). The Pedestrian Pocket Book: A New Suburban Design Strategy. New York: Princeton Architectural Press in association with the University of Washington.

Cleveland, C. J. and Ruth, M. (1997). When, where, and by how much do biophysical limits constrain the economic process? // Ecological Economics, 22, 203–223.

Crawford, J. H. (2000). Carfree Cities. International Books.

Daly, H. and Farley, J. (2004). Ecological Economics: Principles and Applications. Washington: Island Press.

Daly, H. (2007). Ecological Economics and Sustainable Development, Selected Essays of Herman Daly. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.

Frankin, B. J. and Tait, M. (2002). Constructing an Image: The Urban Village Concept in the UK // Planning Theory, 1(3), 250–272.

Gehl, J. (2010). Cities for People. Washington: Island Press.

Georgescu-Roegen, N. (1971). The Entropy Law and the Economic Process. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Golubchikov, O. (2011). Climate neutral cities: How to make cities less energy and carbon intensive and more resilient to climatic challenges. New York and Geneva: United Nations.

Helm, D. and Hepburn, C. (2014). Nature in the Balance: The Economics of Biodiversity. Oxford: Oxford University Press.

Holcombe, R. G. (2004). The New Urbanism Versus the Market Process // The Review of Austrian Economics, vol. 17, issue N_{Ω} 2/3, 285–300.

Howard E. (1898). To-morrow: A Peaceful Path to Real Reform. London: Swann Sonnenschein.

Howard E. (1902). Garden Cities of tomorrow. London: Swann Sonnenschein.

Illge, L. and Schwarze, R. (2006). A Matter of Opinion: How Ecological and Neoclassical Environmental Economists Think about Sustainability and Economics // German Institute for Economic Research, Discussion Papers of DIW Berlin, 619.

Jacobs, J. (1961). The Death and Life of Great American Cities. New York: Random House.

Meadows, D., Randers, J., Meadows, D. and Behrens, W. (1972). The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. New York: Universe Books.

Minx, J., Creutzig, F., Medinger, V., Ziegler, T., Owen, A. and Baiocchi, G. (2011). Developing a pragmatic approach to assess urban metabolism in Europe. Final Report to the European Environment Agency. Berlin: Stockholm Environment Institute & Technische Universität.

Newman, P. (1999). Sustainability and cities: extending the metabolism model // Landscape and Urban Planning, 44, 219–226.

OECD (2010). Green Cities Programme (http://www.oecd.org/regional/greening-cities-regions/46811501.pdf).

Pincetl, S., Bunje, P. and Holmesc, T. (2012). An expanded urban metabolism method: Toward a systems approach for assessing urban energy processes and causes // Landscape and Urban Planning, 107, 193–202.

Register, R. (1987). Ecocity Berkeley. Building Cities for the Healthy Future. Berkeley: North Atlantic Books.

Rudlin, D., Dodd, N., Yates, K. and Falk, N. (1998). Tomorrow: The feasibility of accommodating 75% of new homes in urban areas a peaceful path to urban reform. London: Urban and Economic Development Group.

Scott, C. M. (2009). Green Economics. London: Earthscan.

Shmelev, S. (2012). Ecological Economics: Sustainability in Practice. New York: Springer.

Söderbaum, P. (2000). Ecological Economics. A Political Economics Approach to Environment and Development. London: Earthscan.

Stefan, A. (2005). The New Urbanism movement: the case of Sweden. University essay from Blekinge Tekniska Högskola.

The Prince of Wales Prince Charles (1989). A Vision of Britain: A Personal View of Architecture. London: Doubleday.

United Nations (1987). Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future (http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf).

United Nations (1990). United Nations Environment Programme (UNEP) and the United Nations Human Settlements Programme (UN-Habitat), Sustainable Cities Programme 1990–2000.

United Nations (1992). Agenda 21, United Nations Conference on Environment & Development, Brazil, Rio de Janerio, 3—14 June 1992 (https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf).

United Nations (1992). Rio Declaration on Environment And Development. Report of the United Nations Conference on Environment and development, Rio de Janeiro, 3–14 June 1992 (http://www.un.org/documents/ga/conf151/aconf15126-1annex1.htm).

United Nations (2000). United Nations Millennium Declaration. Resolution adopted by the General Assembly, 18 September 2000 (http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.pdf).

United Nations (2012). The Future We Want, Outcome document of the United Nations Conference on Sustainable Development, Rio de Janeiro, Brazil, 20—22 June 2012 (https://sustainabledevelopment.un.org/futurewewant.html).

United Nations (2015). Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development, Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015 (http://www.un.org/qa/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E).

Vuchic, V. R. (1999). Transportation for Livable Cities. New Brunswick: Rutgers Center for Urban Policy Research.

White, R. and Condon, P. (2007). Envisioning a Carbon-Neutral City. Modeling a 100 Year Sustainability Vision for the City of North Vancouver. North Vancouver: Design Centre for Sustainability.

Wolman, A. (1965). The Metabolism of Cities // Scientific American, 213, 179–190.

REFERENCES

Barinova, V. A. and Lanshina, T. A. (2016). Development of renewable energy sources in Russia and in the world. *Russian Entrepreneurship*, 17(2), 259–270. (In Russian.)

Bartz, D. (2006). Analysis of the congress of new urbanism landscape design principles and social interaction. Dissertation for the Degree of master of landscape architecture. The University of Texas at Arlington.

Brednikova, O. and Zaporozhets, O. (2014). The city is in the details. Microurbanism. Collection of articles Moscow: New literary review. (In Russian.)

Brunner, P. H. (2007). Reshaping Urban Metabolism. *Journal of Industrial Ecology*, 11(2), 11–13.

Brunner, P. H. and Rechberger, H. (2005). Practical Handbook of Material Flow Analysis. Boca Raton: Lewis Publishers.

Bulow, J. (1986). An economic theory of planned obsolescence. *Quarterly Journal of Economics*, 101(4), 729–749.

Bunning, J., Beattie, C., Rauland, V., Newman, P. (2013). Low-Carbon Sustainable Precincts: An Australian Perspective. *Sustainability*, 5, 2305–2326.

Calthorpe, P. (1993). The Next American Metropolis: Ecology, Community, and the American Dream. New York: Princeton Architectural Press.

Calthorpe, P. and Kelbaugh, D. (1989). The Pedestrian Pocket Book: A New Suburban Design Strategy. New York: Princeton Architectural Press in association with the University of Washington.

Cleveland, C. J. and Ruth, M. (1997). When, where, and by how much do biophysical limits constrain the economic process? *Ecological Economics*, 22, 203–223.

Crawford, J. H. (2000). Carfree Cities. International Books.

Daly, H. (2007). Ecological Economics and Sustainable Development, Selected Essays of Herman Daly. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.

Daly, H. and Farley, J. (2004). Ecological Economics: Principles and Applications. Washington: Island Press.

Frankin, B. J. and Tait, M. (2002). Constructing an Image: The Urban Village Concept in the UK. *Planning Theory*, 1(3), 250–272.

Gehl, J. (2010). Cities for People. Washington: Island Press.

Georgescu-Roegen, N. (1971). The Entropy Law and the Economic Process. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Golubchikov, O. (2011). Climate neutral cities: How to make cities less energy and carbon intensive and more resilient to climatic challenges. New York and Geneva: United Nations.

Helm, D. and Hepburn, C. (2014). Nature in the Balance: The Economics of Biodiversity. Oxford: Oxford University Press.

Holcombe, R. G. (2004). The New Urbanism Versus the Market Process. *The Review of Austrian Economics*, 17(2/3), 285–300.

Howard, E. (1898). To-morrow: A Peaceful Path to Real Reform. London: Swann Sonnenschein.

Howard, E. (1902). Garden Cities of tomorrow. London: Swann Sonnenschein.

Illge, L. and Schwarze, R. (2006). A Matter of Opinion: How Ecological and Neoclassical Environmental Economists Think about Sustainability and Economics. German Institute for Economic Research, Discussion Papers of DIW Berlin, 619.

Ivanov, P. and Kasimova, T. (2017). Urban agenda: It is better not to know the inhabitants. *Vedomosti*, 4260, February, 10, 2017 (https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2017/02/10/677052-zhitelyam-ne-znat). (In Russian.)

Jacobs, J. (1961). The Death and Life of Great American Cities. New York: Random House.

Khovavko, I. (2014). Economic Analyses of Moscow Traffic Jams. Public administration. *Electronic Bulletin*, 43, 121–134. (In Russian.)

Khovavko, I. (2016). Economic analysis of the ecological conflicts in the Russian Federation. *Society and Economics*, 8, 68–85. (In Russian.)

Komarov, V. M. (2015). The Strategy of Economic Development: Is It Time to Update the Paradigm? *Economic Policy*, 6, 24–39 (http://www.ep.ane.ru/pdf/2015-6/komarov.pdf). (In Russian.)

Meadows, D., Randers, J., Meadows, D. and Behrens, W. (1972). The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. New York: Universe Books.

Minx, J., Creutzig, F., Medinger, V., Ziegler, T., Owen, A. and Baiocchi, G. (2011). Developing a pragmatic approach to assess urban metabolism in Europe. Final Report to the European Environment Agency. Berlin: Stockholm Environment Institute & Technische Universität.

Newman, P. (1999). Sustainability and cities: extending the metabolism model. *Landscape and Urban Planning*, 44, 219–226.

OECD (2010). Green Cities Programme (http://www.oecd.org/regional/greening-cities-regions/46811501.pdf).

Pincetl, S., Bunje, P. and Holmesc, T. (2012). An expanded urban metabolism method: Toward a systems approach for assessing urban energy processes and causes. *Landscape and Urban Planning*, 107, 193–202.

Register, R. (1987). Ecocity Berkeley. Building Cities for the Healthy Future. Berkeley: North Atlantic Books.

Rudlin, D., Dodd, N., Yates, K. and Falk, N. (1998). Tomorrow: The feasibility of accommodating 75% of new homes in urban areas a peaceful path to urban reform. London: Urban and Economic Development Group.

Scott, C. M. (2009). Green Economics. London: Earthscan.

Shmelev, S. (2012). Ecological Economics: Sustainability in Practice. New York: Springer.

Söderbaum, P. (2000). Ecological Economics. A Political Economics Approach to Environment and Development. London: Earthscan.

Stefan, A. (2005). The New Urbanism movement: the case of Sweden. University essay from Blekinge Tekniska Högskola.

The Prince of Wales Prince Charles (1989). A Vision of Britain: A Personal View of Architecture. London: Doubleday.

United Nations (1987). Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future (http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf).

United Nations (1990). United Nations Environment Programme (UNEP) and the United Nations Human Settlements Programme (UN-Habitat), Sustainable Cities Programme 1990–2000.

United Nations (1992). Agenda 21, United Nations Conference on Environment & Development, Brazil, Rio de Janerio, 3—14 June 1992 (https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf).

United Nations (1992). Rio Declaration on Environment And Development. Report of the United Nations Conference on Environment and development, Rio de Janeiro, 3–14 June 1992 (http://www.un.org/documents/ga/conf151/aconf15126-1annex1.htm).

United Nations (2000). United Nations Millennium Declaration. Resolution adopted by the General Assembly, 18 September 2000 (http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.pdf).

United Nations (2012). The Future We Want, Outcome document of the United Nations Conference on Sustainable Development, Rio de Janeiro, Brazil, 20–22 June 2012 (https://sustainabledevelopment.un.org/futurewewant.html).

United Nations (2015). Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development, Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015 (http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E).

Voloshinskaya, A. A. and Komarov, V. M. (2015). Evidence-based policy: problems and prospects. *Bulletin of the Institute of Economics, Russian Academy of Sciences*, 4, 90–102. (In Russian.)

Vuchic, V. R. (1999). Transportation for Livable Cities. New Brunswick: Rutgers Center for Urban Policy Research.

White, R. and Condon, P. (2007). Envisioning a Carbon-Neutral City. Modeling a 100 Year Sustainability Vision for the City of North Vancouver. North Vancouver: Design Centre for Sustainability.

Wolman, A. (1965). The Metabolism of Cities. Scientific American, 213, 179–190.

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-4-109-126

IN THE POST-SOVIET AND MODERN RUSSIA: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

Vladimir V. MELNIKOV,

Associate Professor, Chair of the Department of Regional Economy and Public Administration, Novosibirsk State University of Economics and Management, Associate Professor, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia, e-mail: vvm_ru@mail.ru;

Olga A. LUKASHENKO,

Associate Professor, Department of Regional Economy and Public Administration, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia, e-mail: olgaluck@gmail.com

The paper analyses transformation of Russian public procurement system in the past 25 years. The focus is given to building up the new institutional environment and the main tools and mechanisms of interaction on the emerging quasi-markets. The impact of the international procurement experience, the heritage of Soviet administrative control system as well as macroeconomic and regional factors and social-and-political interests upon procurement regulation are evaluated. The stages of concept evolution and modernization of the regulatory framework in this field are presented from the prospective of the economic policy. Some controversial aspects of regulating the public procurement system and the effect upon conduct of public and municipal customers and suppliers are highlighted. The ideological rationale of the market reforms is identified as aimed at preventing corruption and enhancing the public spending efficiency. It drives a regulatory transition from the industrial policy measures to the policy of competition protection and stimulation, and determines adopting new public procurement technologies to fit the evolving approaches. The authors conclude that the controversies in public procurement are rooted in the basic legal concepts and frameworks that hardly meet the needs of economic agents. Evolution of the institutional environment of the public procurement market proves a low self-control level by the state in the modern Russia.

Keywords: public procurement; government regulation; economic policy; effectiveness of the contractual system

JEL classifications: D02, H30, H57, K20

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Владимир Васильевич МЕЛЬНИКОВ,

кандидат экономических наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирский государственный технический университет, e-mail: vvm ru@mail.ru;

Ольга Александровна ЛУКАШЕНКО,

кандидат экономических наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления, e-mail: olqaluck@qmail.com

В статье анализируется трансформация системы государственных закупок в постсоветской России. Основное внимание уделяется созданию новой институциональной среды, новых инструментов регулирования и механизмов взаимодействия на возникающем квазирынке. Оценивается влияние международного опыта закупок, наследия советской системы административного контроля, а также макроэкономических, региональных факторов и социально-политических интересов при регулировании сферы правительственных закупок. Подчеркиваются некоторые противоречивые аспекты регулирования системы государственных закупок и их влияние на поведение государственных и муниципальных служащих и поставщиков государства. Идеологическое обоснование рыночных реформ определяется направленностью на предотвращение коррупции эффективности государственных расходов. Это объясняет переход от промышленной политики к политике защиты и стимулирования конкуренции. Авторы заключают, что проблемы в области государственных закупок основаны на базовых правовых концепциях и структурах, которые едва ли удовлетворяют потребности экономических агентов. Эволюция институциональной среды на рынке государственных закупок свидетельствует о низком уровне самоконтроля со стороны государства в современной России.

Ключевые слова: государственные закупки, государственное регулирование, экономическая политика, эффективность контрактной системы.

Introduction: Public Procurement in the Swirl of the Emergency Reform

In the early 1990s, transition from centralized provision of physical resources and scheduled product supplies, customary for Soviet enterprises, to procurement under the "market conditions" in Russia was as hectic as the concurrent political transformation. Liberalization of prices, trade and foreign economic relations, freedom of entrepreneurial activity — all those reforms were pushed under the principle: "the more radical and faster — the better". The approach was typical for the countries with transitional economy, burdened by the priority of politics over economic expediency.

¹ For instance, price liberalization took place "overnight" – on 02.01.1992, when up to 90% of retail and 80% wholesale prices were exempt from government regulation (*Yasin*, 2003).

In terms of the ideology of the market reforms, absence of efficient government control over production and social aspects of the economy could be compensated by the market mechanism designed to facilitate the most efficient interaction between suppliers and consumers. The most important market function, however, is informational: channels of collecting and disseminating objective information about the "opinions" of producers, suppliers and consumers. As a result of the overrated expectations of the Russian government, top-executives of post-Soviet enterprises faced several tough problems: search for counteragents, determining market price and its predictability, competent contracting, and, finally, fulfilling their obligations by the parties to the agreements. Moreover, it had to be achieved under irregular and often unpredictable financing by the decision-makers responsible for budgetary funds.

Heavy under-financing of the government bodies and their procurement, galloping inflation that stemmed from the overnight price liberalization, mushrooming corruption against erratic formal rules and inability of public control over their execution superimposed, preventing not only efficient spending of budgetary funds but procurement in principle.

The supreme authorities saw the issue of product supplies for public needs from a different angle. With the collapse of the Soviet Union, production facilities of the common technological chain were spread out by different countries, the political leadership of which often did not find a better way to achieve political stability of their new state-hood rather than a transition to the "economic nationalism" doctrine, opposing to Moscow and Russia as the former centre. Along with the growth of nationalistic sentiments it made impossible reconstruction of the old technological chains under the frame of mutually beneficial cross-country cooperation and creating products required to satisfy public needs. Product supplies from far abroad also were not established due to the significant closeness of the Russian economy from the world markets at the beginning of the 1990s. The system of public regulation of commodity flows to Russia was practically destroyed.

Introduction of domestic convertibility of the Ruble before the external one blocked the entry of Russian currency to the international currency markets and prevented demand for the national MU (*Fetisov*, 2006). It did not make sense for foreign banks to open accounts in Rubles, which additionally contributed to the exchange slump, and aggravated the position of Russian government, while public procurement depended highly on the prices for imported goods.

In the obvious government crisis it was hardly possible to enforce public procurement obligations undertaken by the contractual parties. Already at the beginning of 1991, some companies, particularly, farmers and cooperatives called upon dismissing any targets, assignments or production limits: in their opinion, all products should belong to those who produced them (*Kuzmenko*, 1991). The Arbitration Courts typically avoided such disputes, taking a wait-and-see stand (*Melnikov*, 2008, p. 75).

After the government bodies stopped setting targets on the scope and structure of production and sales turnover, firms were forced to determine the key figures on their own, based on the consumer orders and the current profit margin (*Khanin*, 2012). Producers had to independently search for solvent consumers and resources to support operational activities and capital construction. The essential component for any market-building – systematized information about manufacturers and their products – was absent, which extremely complicated the search for counteragents. The government had only one option: to decline all responsibility for production management and keep just the functions on allocating financial resources, and designate the agents responsible for satisfying public needs at a lower level of public administration.

I. Developing Contractual Relations

At that period Russia started developing new exchange mechanisms: a system of institutions determining the rules and frame of conduct for economic entities (*Volchik & Nechaev, 2015, p. 35*). New regulations dismantled the old system of material support, eliminating centralized supplies and planned economic relations². New approaches to public needs were based on the following principles: 1) A contractual nature of procurement: "public / state contract" should be the main document defining the rights and responsibilities of government customers and supplies³; 2) fee-based relations between procurement partners; 3) payment for the goods under contractual market prices (except the goods, for which the government price regulation maintained); 4) the supply volumes depended on effective consumer demand; 5) equality of contractors regardless of the ownership form⁴; 6) equal responsibility of the procurement parties (*Nozdrachev, 1994*).

At the beginning of the 1990s, the economic element was not always in the focus of the reform. Therefore, in the transition from the system of Gosplan [the State Planning Committee of the USSR] and Gossnab [the State Logistics Committee of the USSR] to developing the category of government customers, the legislator did not pay enough attention to the monopsonic nature of the emerging market, which a priori did not imply any intensive competition between suppliers, especially under the initial partiality of the government officials. The starting condition was the critical degree of monopolization and centralization of the Russian economy (*Afanasiev*, 2004).

An idea of mandatory contracts by suppliers that had the dominant market positition or holders of technological monopoly for particular types of production was introduced. Up to the end of the 1990s, a widespread practice of the regional regulators and municipalities was to limit procurement of products manufactured outside the area, which was related to the numerous problems generated by barter exchange, the nonpayment crisis, irregularity and unpredictability of budget financing as well as an understandable desire to counter local unemployment.

After the New Constitution of the Russian Federation was adopted (1993), it triggered radical reconsideration of the Russian legislation in its entirety, including the regulatory framework for public procurement. Due to the lack of time for strategic reform planning, any changes to the law of that period were often nominal, related to superficial terminology correction. In this context, in spite of the rich international experience in the field of public procurement and the 1993 Model Law of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) "On procurement of goods, works and services")⁵ (in two versions - 1993 and 1994), Russian legislators were not ready to large-scale transformations in the national budgeting, which prevent basing the public procurement regulations on the UN documents.

At the end of 1994, Russia adopted a package of normative acts to develop the regulations on procurement for public needs⁶. However — considering the political crisis and the events in October 1993, Russia was already suffering from increasingly disintegrating trends caused by rejection of the policy pursued by the federal centre as well as the weak-

No. 143 Order of the RSFSR President "On economic relations and supplies of goods and products in 1992" of 15.10.1991, No. 558 Decree of RSFSR Cabinet of Ministers "On organizing inventory-and-logistical support to the national economy of RSFSR in 1992" of 23.10.1991 and No. 2859-I Law of the Supreme Court of the Russian Federation "On supply of goods and products for public needs" of 28.05.1992.

Contacts were supposed to achieve "the best value for money" (McKevitt & Davis, 2016).

⁴ According to the international practice of regulating public procurement systems, small companies should play a considerable role in intensifying competition on a quasi-market; however, they also need additional support (see, for instance, *Reijonen, Tammi & Saastamoinen, 2016; Loader, 2016; Loader & Norton, 2015; Flynn & Davis, 2016*, etc.).

⁵ For more details about UNCITRAL procurement laws see: http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/procurement_infrastructure.html

⁶ No. 60-FZ Federal Law "On supplies of products for federal public needs" of 13.12.1994; No. 79- FZ Federal Law "On public inventory reserves" of 29.12.1994; No. 53- FZ Federal Law "On procurement and supplies of agricultural products, raw materials and food products for public needs" of 02.12.1994.

ness of the federal executive power and economic problems locally. A notorious phrase thrown by Boris Yeltsin, the then Chairman of the RSFSR Supreme Council, to the national autonomies on 6 August 1990: "Pick up as much sovereignty as you can swallow", started paying off to the full, blocking the attempts of the federal centre of Russia to control the financial resources of the regions. In terms of the public procurement system, the prevalent position was that the constituent territories of the Russian Federation had the right to determine independently what and how they should acquire for "their own" money. As a result, no common procurement law for all levels of the RF budget system was drafted to replace the obsolete 2859-I.

The new basic No. 60-FZ Federal Law of 13.12.1994 was titled "On supplies of products for federal public needs", which reduced the object of regulation to federal public procurement. The Law set the common legal and economic principles of procurement operations for the federal level of the budget system. No.60-FZ Federal Law formalized the ordering procedure: at companies, organizations and agencies located in the Russian Federation, regardless of their form of ownership, through entering into government contracts; and determined liability for failure to execute them.

Researchers pointed out at the controversies of No.60-FZ Federal Law (see *Nesterovich & Smirnov, 2000; Smirnov at al., 2000*). On the one hand, it encouraged competitive order placement; on the other, the legislators were not fully confident that the market participants would observe the new law (*Shmakov, 2014*). The law contained provisions about mandatory contracts with state-run enterprises, forced placements of public procurement orders for the suppliers possessing monopolistic power. For instance, Articles 4 and 5 of the Law reflected the "carrot and sticks" principle. Article 4 is referred to as "Stimulating product supplies execution ...", implying that the legislators suspected possible difficulties with translating the legal act into action. Unfortunately, the Law did not specify a mechanism for building up a national Russian system of public procurement, as announced in 1992. It was not a directly applicable law, and effectively was only a framework document that required further comprehensive refinement.

In spite of the narrower regulatory object from the outset, No.60-FZ Federal Law established an important vector for developing Russian public procurement law. The constituent territories of the Russian Federation were strongly "recommended" to apply it. It meant that regions had to adopt their statutory enactments regulating activity of office holders in the course of procurement, since similar issues of corruption and inefficient budgetary spending were also experienced at the lower administrative levels. On the other hand, the system of transfers forced local ordering parties to apply the federal law, spending the funds allocated under joint project financing using both federal budget and off-budgetary resources.

In accord with Part 4 Article 1 of No.60-FZ Federal Law, "relationship emerging due to procurement and supplies of agricultural products and food products for the federal public needs are regulated by a special law". The situation when the framework law has a restricted scope of application was a consequence of the big leveraging by the agrarian lobby in the State Duma [the lower chamber of the parliament] of that period, as a result of which public procurement on the agricultural market became regulated by a separate enactment, passed several days prior to adopting No.60-FZ Federal Law.

Due to the absence of the culture of competitive bidding in public procurement in the USSR and the Russian Federation at the beginning of the 1990s, the concept of No. 53-FZ Federal Law "On procurement and supplies of agricultural products, raw materials and food products for public needs" turned out to be a system of planning rather that an attempt

No. 60-FZ Federal Law "On supplies of products for federal public needs" of 13.12.1994 // Collected legislative acts of the Laws of the Russian Federation. 1994. No. 34. Art. 3540.

No. 53-FZ Federal Law "On procurement and supplies of agricultural products, raw materials and food products for public needs" of 02.12.1994 // Collected legislative acts of the Laws of the Russian Federation. 1994. No. 32. Art. 3303.

to form a competitive quasi-market for public procurement. It was poorly correlated with the framework Law, which created additional hurdles for the contractual mechanism:

- a number of agricultural items were supposed to be fully procured;
- quotas were established for procurement on the quaranteed fixed prices;
- the Government of the Russian Federation had to determine the regulatory ratio between the cost of the procured raw materials and the costs of the finished products, as well as the maximum sales mark-ups on the product prices in view of the loss-free sales of the finished products.

Therefore, the regulatory acts that determined the economic order at the beginning of the 1990s as well as the political sphere demonstrated two oppositely directed trends: establishing the public procurement markets and restoring the state planning system, initially — in separate sectors of the economy.

II. Thorny Path to Anti-Corruption Enforcement

Along with other countries of the former Soviet Union, in 1995 Russia got the tools to develop the public procurement law in line with the international achievements in the procurement field. The cornerstone in building up the national Russian procurement system was the Presidential Decree "On the priority measures to prevent corruption and reduce budgetary spending in public procurement"¹⁰, ¹¹. The logic of establishing the regulatory framework suggests that such enactment should have the status of a federal law. Unfortunately, serious contradictions between the Parliament and the President at that period prevented adopting the document in the initially intended format¹².

No. 305 Decree of the RF President was, however, much better that the previous acts in this field. First, it postulated the importance of tendering in product procurement with public funds. Second, its application was extended to relations between suppliers and ordering parties, supported from a particular group of financing sources. Third, it directly requested executive bodies of the subjects of the Russian Federation to adjust their regulations in accord with the Decree. It also contained an Appendix on organizing public procurement of goods, works, services that for the first time specified the procedure and conditions for order placement¹³. Unlike preceding regulations, ordering parties were not required approvals from the superior bodies, which expanded the range of ordering parties significantly. Requirements for potential suppliers in public procurement were formulated. Although such wordings as "to be reliable" or "have a positive reputation" due to their ambiguity were hardly optimal for countering the level of corruption within the system, they determined potential liability of the ordering parties should they opt to work with shell companies, and promoted the general idea to grant contracts to experienced and

Ocrruption in public procurement is rather widespread: some or other elements of it occur in all countries of the world at all times (*Khramkin, 2011; Mironov & Zhuravskaya, 2016; Auriol, Straub & Flochel, 2016; Mizoguchi & Quyen, 2014; Tucker, 2014*). In terms of economic policy, corruption is manifested in inefficient public spending since representatives of the authorities conclude contracts at overrated prices without competition. The issue tends to gain attention during economic crises, when the income of the population drops down. In the periods of economic growth and sustainable increase of household income it becomes less pronounced.

No. 305 Decree of the President of the Russian Federation "On the priority measures to prevent corruption and reduce budgetary spending in public procurement" of 08.04.1997 // Collected legislative acts of the Laws of the Russian Federation. 1997. No.15. Art. 1756.

It's worth analyzing the concept of "public needs" in more detail. Article 525 Part II of the Civil Code of the Russian Federation, adopted by No. 15-FZ Federal Law "On Part II of the Civil Code of the Russian Federation coming into effect" of 26.01.1996, specified that public needs were the needs of two levels: the needs of the Federation and the needs of the constituent territories of the Russian Federation. Municipal needs and municipal ordering parties, therefore, were not classified as public.

¹² It was demonstrated clearly in No. 97-FZ Federal Law "On tenders for procurement of goods, works, services for public needs" of 06.05.1999, the sense of which was transformed significantly after readings in two Chambers of the Parliament in 1999

¹³ In the absence of business practice of public procurement in Russia and lack of trained specialists in this field, the drafters did not trust that the wordings of No. 305 Presidential Decree would persuade the ordering parties to promptly start applying procurement procedures in accord with the new rules.

highly skilled suppliers. Some of those requirements were incorporated in the federal laws on procurement, adopted at a later stage.

No. 305 Decree of the RF President contained a closed list of procurement methods, with descriptions of their main characteristics and implementation technologies. The ordering parties were given a new opportunity (the right) for bid qualification to identify suppliers that meet the requirements.

The Decree introduced a new concept: of "bid validity" — a period during which a supplier was bound with the obligations to execute all conditions specified in its bid without the right to change them. A reasonable time interval for bid validity was very important for the ordering parties: it should comprise sufficient time for bids evaluation and comparison, signing the contract with the winner, and some additional "insurance" time in case the winner refused to conclude the contract so the contract could be awarded to the next bidder offering the best conditions. It was emphasized that in public procurement, ordering parties must request suppliers to submit tender security simultaneously with the bid (if the procurement sum was below 2 500 MROT¹⁴ the ordering parties had the right to ask to provide such information). Surety had to be no more than 3% of the expected price of the government contract. A closed list of surety forms was compiled: bank guarantee, pledge, and joint surety. Possibility to ensure execution of the government contract was an additional insurance a mechanism for the ordering party at the stage of product supplies.

Between signing No. 305 Decree of the RF President and the State Duma adopting a new federal law regulating public procurement, Russia had gone through two very bad years for the economy, that were full of various events. First, Russia experienced a growing economic crisis that resulted, particularly, in sequestering the expenditure part of 1997 federal budget. Then in August 1998 the Government, which for a long time had been creating a financial pyramid refinancing external debt, announced a default. It triggered a sharp devaluation of the natural currency and soaring imported inflation, putting the import-dependent Russia at the edge of an economic catastrophe and deteriorating drastically the living conditions of the overwhelming part of the population, including the emerging middle class. Confrontation between the President, on the one hand, and the State Duma controlled by the opposition — on the other, became even more aggravated. Lack of confidence in the Government was reflected in a total criticism (albeit not always justified) of their draft laws, especially concerning fiscal policy, budget revenue and expenditures.

In this environment, a public procurement draft submitted to the State Duma in summer 1997 was edited repeatedly, with and then without involvement of the Government, and its quality deteriorated significantly. Ultimately, when the law was passed in spring 1999 it looked nothing but the initial draft and contained numerous conceptual omissions and evident logical lapses. Uncertainty within the public procurement system increased. The regulatory outreach of the new act reduced significantly: No. 97- FZ Federal Law was entitled "On tenders for public procurement..." Therefore, the Law, first, did not cover any other procurement means except tenders, and, second, Article 2 defined public needs as the needs of the Russian Federation, which was contrary to Article 525 Part I of the Civil Code of the Russian Federation, not reaching the subjects of the Russian Federation and, thus, losing them as an object of regulation. It also did not concern municipal procurement.

¹⁴ Due to a high level of inflation in the 1990s, the thresholds were set in the Statutory Minimum Wage Index (MROT). MROT value at the initial stage of applying No. 305 Decree of the RF President was 83 490 (pre-revaluation) RUB under the federal law, and from 01.01.2000 –100 RUB. Thus, at the time of signing the No. 305 Decree of the RF President 2 500 MROT equaled 208 725.00 pre-revaluation RUB.

¹⁵ No. 97- FZ Federal Law "On tenders for public procurement of goods, works, services" of 6.05.1999 // Collected legislative acts of the Laws of the Russian Federation. 1999. No. 19. Art. 2302.

The Law introduced a concept of "tender organizer" — "government customer in the person of a federal executive body ...", which excluded other federal bodies, state agencies and federal state-run companies from its coverage, even the State Duma. Based on the wording of Article 1, special federal laws regulated public procurement in particular sectors of the economy: agricultural products, raw materials and food products, procurement for public reserves, public defence procurement, etc. According to Smirnov and Nesterovich, "the Law self-restricted its coverage to 10–20% of public procurement in Russia (by value)" (Nesterovich & Smirnov, 2001). Typically, organizing a tender, an ordering party, based on the source of the allocated funds, was forced to choose a regulatory act to follow: No. 305 Decree of the RF President or No. 97- FZ Federal Law. Moreover, a number of regional and local acts were adopted on their basis, even more fading the legal framework and preventing efficient control over its enforcement.

Overall, procurement specialists considered that the two acts worked in parallel: 1) Procurement for the needs of federal executive bodies in the part of competitive bidding was regulated by No. 97- FZ Federal Law, and in the part of other methods of procurement — by No. 305 Decree of the RF President; 2) Other public procurements, including procurement for the needs of the subjects of the Russian Federation were regulated by the regional laws and No. 305 Decree of the RF President; 3) Municipal procurement was covered by neither the federal, nor the regional law on procurement and instead local enactments applied. Both municipal and regional laws could contain descriptions of other procurement procedures not determined by federal regulations.

In terms of the specified regulatory mechanisms, No. 97- FZ Federal Law was worse than its direct predecessor — the Presidential Decree. The Law did not have a strict requirement on mandatory order placement for public procurement through competitive bidding and applied "in the case of tenders" (Article 1 Part 1). It was a serious attempt to restrict competition since its wordings enabled preventing participation of many potential suppliers in competitive bidding, particularly, the entire distribution segment: "tender participant — supplier (executor) involved in business activity for producing goods (works, services) ..." (Article 2), or "tender participant can only be a supplier (executor) that has production capacity and labour resources necessary for production..." (Article 5 Clause 1). There was also an attempt to block involvement of foreign suppliers: they "can take part in a tender if production ... in the Russian Federation is absent or economically inexpedient" (Article 6).

At the same time, there were no clear qualifying requirements which led to arbitrary interpretation and possibility to set "additional requirements" by the tender organizers (Article 5), who, in fact, could be legal entities not related to the state (Article 2). The number of the specified types of tenders went down in comparison with No. 305 Decree of the RF President. No. 97- FZ Federal Law did not have direct application and additional bylaws were necessary, clarifying the performance specifics of ordering customers on the numerous aspects of their interaction with the participants of the emerging market. The lower quality of the Law in contrast with the previous acts indicated considerable problems within the law-making process in Russia at that period as well as an overall misbalance of the government system for regulating Russian economy in general. Drafting regulations and standards reminded of "sticking plaster solutions" and fulfillment of obligations to the lobbyists for particular draft laws rather than a system-wide problem-solving approach and a robust strategy for economic development.

In that period intensive efforts to train and retrain public procurement specialists were launched. The responsible organization was designated — National University — Higher School of Economics, Moscow as well as the first retraining centres (St Petersburg, Rostovon-Don, Nizhny Novgorod, Novosibirsk, etc.) and demand was shaped for their services to ensure that the members and chairmen of the Tender Commissions meet the statutory requirements. These efforts facilitated establishing the expert community in Russia that

is an important prerequisite for successful economic reforms. A noticeable effect, however, would be generated only in several years. At the same time, immediately upon adopting No. 97-FZ Federal Law there was a compelling need for a new law on public procurement and supplies.

III. Transition to the Concept of a "Single Law for All"

Intensive discussions of the new version of the framework law on procurement and supplies for public needs were conducted for several years starting from 2001 in the form of conferences, interdepartmental approvals, discussions in public sources, and so on. The draft law submitted to the State Duma was adopted in the first reading as amended. And then unpredictability of Russian law-making was demonstrated to the full.

In the second version the concept of the law changed significantly. Then after the third reading, a principally new version, unknown to the specialists and the public, was adopted that had not been discussed broadly by the expert community. The new act — No. 94-FZ Federal Law "On procurement …" introduced several technological and substantial novelties. Since the scope of prior discussions was insufficient, the draft was not well-thought, leading to adjustments on a regular basis in terms of both the order-placing technology and some conceptual elements¹⁷.

Let's summarize the positive characteristics of the Law, facilitating evolutionary development and conforming to the international procurement practice¹⁸:

- 1. The basic idea of the new law was to stimulate expansion of the public procurement market, by easing entry of potential suppliers, including foreign participants, intermediaries and even physical persons as well increasing the number of ordering parties through unification of municipal procurement rules.
- 2. For the first time in Russian practice the rules and technologies of federal, regional and municipal procurement were unified.
- 3. No. 94-FZ Federal Law laid down the foundations of the new system for increasing awareness of market participants by placing information on an official web-site.
 - 4. For the first time the rules for electronic procurement were formulated.
- 5. Excessive and technically complex approvals by the authorized bodies were eliminated.
- 6. Small procurements gained the official recognition. In the first edition they were not covered by the Law (Article 1 Part 2).
- 7. Extrajudicial appeal was reintroduced, after being removed from No. 97-FZ Federal Law. The appeal technology was described in sufficient details.

Unfortunately, the Law also had plenty of shortcomings. The toughest part is that some errors were conceptual, i.e., contrary to the internationally-established efficient procurement practice. Several wordings on procurement rules were quite ill-considered. Some norms had a dual nature: correct in substance but expressed wrongly.

First, the Law did not specify any mechanisms enabling government customers to obtain high-quality products and engage highly-skilled suppliers (that had the required production capacity, experience of similar contracts, and an impeccable reputation).

Second, as the public procurement market accounts for 15–20 % GDP, one can talk about the impact of the new rules, under which the ordering parties set the initial (maxi-

No. 94-FZ Federal Law "On procurement of goods, works, services for public and municipal needs" of 21.07.2005 // Collected legislative acts of the Laws of the Russian Federation. 2005. No. 30(1). Art. 3105.

¹⁷ The latest current edition of 94-FZ Federal Law was the 40th in eight years of its application, which means amendments and additions were made on average five times per year.

¹⁸ In the international practice the term "procurement" (acquiring, supplying) is understood as a set of methods enabling to satisfy the customer's needs in products. Professional analyses of the procurement norms of No. 94-FZ Federal Law can be found in *Karanatova*, 2010; *Kuznetsova*, 2010; *Smotritskaya*, 2009; *Doroshenko et al.*, 2011; *Khramkin*, 2011; *Belokrylova*, 2011, etc.).

mum) price, on inflation stimulation in Russia. The regulators could estimate in advance that both ordering parties and suppliers would prefer to overrate the initial (maximum) price with regard to the market indicators. For suppliers it is the way to increase their profits, and for customers — to demonstrate a higher scope (share) of saved budgetary funds. In addition, the norm is conducive to corruption within the framework of the law on procurement.

Third, from the main means of procurement, open tenders — the internationally recognized public procurement benchmark — became de facto an equivalent (and in practice — an additional method (Article 10), which reduced significantly the customers' abilities to attract well-balanced bids and increased probability of unconsidered offers.

Forth, the bidders were not obligated to prove their conformity to even a limited set of requirements (Article 11 Parts 1, 6), so the Law contributed to deteriorating the quality of market participants and propelled the emergence of numerous shell firms. An upsurge of financial fraud and counterfeit products supplies could have been expected.

Fifth, the new Law did not provide for a number of procedures and means of procurement that proved their validity under No. 305 Decree of the RF President. For example, such useful mechanisms as pre- and post-qualification of bidders, closed bidding for small sums and two-stage tenders were liquidated.

Sixth, the norms of the Law increased customers' labour costs significantly: for mastering new procurement technologies, observing multiple deadlines and procedures, confirming without being assisted whether bidders meet the requirements, training and retraining specialists, and electronification of particular processes.

Seventh, as mentioned above, the 2005 version of the Law was adopted in haste, which affected the quality of description of various procurement technologies, misleading most of practitioners (*Smirnov*, 2006). Therefore, the legislators were forced to constantly "improve" the Law throughout the entire period of its enforcement, as a result of which customers kept incurring additional procurement costs. "According to government customers, tenders often took place only to report to financial bodies" (*Kuznetsov*, 2003), which was totally contrary to the concerns about the outcome for the society and economic efficiency, and "there were frequent incidents when the tender winner became known long before the bidding".

Evidently, the authors of No. 94-FZ Federal Law lost hopes for the customers' good will and counted on stimulating competition on the emerging market, using budgetary savings as the main indicator of the customer's performance. Since the Law was signed without taking into account the involvement of informal institutions and the psychology of the behaviour of the market players, with time the enforcement practice showed that the legislators' expectations were mostly misplaced.

IV. Conditions for Establishing a Contractual System for Public Procurement

The period for drafting and awaiting the Law on contractual system to come into effect was full of vivid discussions about the results of developing public procurement technologies in Russia¹⁹. Many were disappointed with the current public procurement rules under No. 94-FZ Federal Law: ordering parties could not purchase the required products in time, their users complained about the low quality of such purchases, suppliers were not keen on taking part in procurement procedures due to the risk of late payment, threat of additional costs because of corruption or the fear to waste time in vain. Finally, government officials and the President criticized the established system for inefficiency and even failures of the budgetary-and-fiscal policy.

Throughout 2011, to fulfill instructions given by the President and the Prime-Minister, several options to modernize the Law were proposed, among which a draft Federal Law

¹⁹ For the concept of establishing and developing a contractual system of the Russian Federation and the international experience in this field see, for example: ipamm.hse.ru/upload/download/library/wp8-2011-02.pdf (*Golovschinsky & Shamrin*, 2011).

"On the federal contractual system", devised by the Ministry for Economic Development, became the most known. Amidst the social support for urgent radical measures, a rising criticism from customers, a reformatory fever of the Ministry for Economic Development against an active resistance from the Federal Antimonopoly Service, that was concerned of a growing risk to lose the control functions over procurement, the draft law still required serious adjustment and refinement.

The first version, proposed by the Ministry, was corruption-prone and cumbersome in terms of its bureaucratic procedures. After a solid portion of criticism, it was returned for further polishing. At the same time, the Federal Antimonopoly Service put forward alternative proposals on modernizing No. 94-FZ Federal Law. As a result, a compromise version was approved and accepted by the Federation Council as No. 44-FZ Federal Law "On the contractual system for procurement of goods, works, services for public and municipal needs" of 05.04.2013, which was signed by the President on the same day to come into force on 01.01.2014.

In comparison with No. 94-FZ Federal Law, the new Law gives an extended understanding of the efficiency principle, in particular, the need to achieve the targets (performance), and introduces a new important principle – stimulating innovations, which means, other conditions being equal, the priority of procurement for innovative and high-technology products²⁰. There are also some principal changes in regulation of public and municipal procurement. In accord with the Federal Law "On procurement…", an order was considered placed on the date of concluding a procurement contract (or other civil law contracts under Article 55 Part 2 Clause 14), which increased moral hazards by the customers with regard to the product supply results. According to the concept of No. 94-FZ Federal Law, the procedure was more important that the procurement outcome. The Code on Administrative Violations did not specify fines for the outcome²¹.

The field of application of No. 44- FZ Federal Law was expanded considerably. It covered procurement planning, determining suppliers (from publishing a notice to concluding a contract with the winner), the process of procurement (supplies) of products until the contract is executed by the parties as well as accounting and monitoring the results. The Law provides for improving informational support of the contractual system in comparison with the period when procurement fell under No. 94-FZ Federal Law. The national official web-site was designed to expand procurement-support functionalities for both suppliers and bidders. In particular, No. 44- FZ Federal Law mentions such new elements as a library of model contracts and standard contact conditions, a Register of bank guarantees, product catalogues for public and municipal needs, information about prices formed on the markets, etc.

A procurement identification code gives a mechanism of end-to-end observation and data integration from a procurement plan to product supply reports located in the system. Article 5 Part 1 of the Law provides for use a mechanism within the Common Information System (CIS) for exchanging e-documents between suppliers and customers, which offers a necessary groundwork for further electronization of other methods of determining a supplier within the system of purchasing products for public needs.

Now a customer has to justify a purchase. First of all, procurement must conform to a particular target when compiling a procurement plan. The initial (maximum) contract price and the method to determine a supplier must be justified, particularly, any additional requirements to the bidders in a schedule. The Law introduces a rate-setting mechanism

In the modern international practice, regulations associated with an extended use of budgetary funds for the purposes of stimulating innovative activity of companies are very popular. Public procurement is considered one of significant tools for gaining better national and international rankings, and strengthening innovations generation and dissemination (Markovic-Hribernik & Detelj, 2016; Edler & Yeow, 2016; Detelj, Jagric & Markovic-Hribernik, 2016; Georghiou, Edler, Uyarra & Yeow, 2014; Knutsson & Thomasson, 2014; Kravets, 2016; Ivanova, 2013; etc.).

²¹ Collected legislative acts of the Laws of the Russian Federation. 2002. No. 1. Art. 1. Fines imposed under the Code on Administrative Violations for non-compliance with the law on procurement are specified in Articles 7.29, 7.30, 7.31, 7.32, 19.5, 19.7.2, 19.7.4 and others.

in procurement. The legislator has found it expedient to block public procurement of the products with excessive consumer attributes and luxury items, which implies possible restrictions by the quantity and quality, setting the ceiling prices or standard costs.

For tenders and auctions, customers are now obligated to set the bid security requirements in the form of depositing cash or a bank guarantee ²² at 0.5–5% of the initial price²³. Under No. 94-FZ Federal Law, to require the bid security was a customer's right.

In the overwhelming majority of procurements, either open or closed, customers have to set the requirement for contract performance security that similarly can be provided in the form of bank guarantee or depositing funds — generally, from 5 to 30% of the initial (maximum) price²⁴.

Contract execution in accord with No. 44-FZ Federal Law also includes several novelties. A package of measures designed to support procurement comprises product acceptance, expert examination of the supplied goods (using customer's own resources or engaging external experts), payment for the products by the customer and additional stages of product supplies of those stages were specified in an agreement. Customers must put the results of every particular stage of contact execution and the information about the supplied products in a report published in the Unified Information System. The Law "On contractual system ..." gives a detailed description of a mechanism of appeal by bidders against unfair conduct of customers and their representatives as well as site operators in case of e-auctions. Particularly, the Law outlines the mechanism for resolving discrepancies in inspection findings between regulators of different levels.

Overall, one can state that the norms of No. 44- FZ Federal Law to a considerable extent support an evolutional development of the rules laid down throughout multiple improvements of No. 94- FZ Federal Law "On procurement..." The problems, however, are embedded in the procurement concept that is not visible to outsiders.

Conclusions: The Prospects of the State Winning over Itself

According to North, institutions are created to serve the interests of their creators (*North, 1990*). By no means, market inefficiencies of norms and standards always strive for the measures to rectify the situation. A direct confirmation seems to be the stages of establishing the institutional environment for the public procurement market in the Russian Federation.

The evolution of the methods of public and municipal procurement demonstrates how the post-Soviet bureaucracy affected law-making, being some kind of a political mood barometer that reflects, inter alia, the dominant concept of economic policy. Evidently, the legislator's hope for emergence of a new type of Russian officialdom, not inclined to opportunistic behaviour and standing up for the priority of public interests over the group or personal ones, was gradually fading. With time the law on procurement has lost the priority of the industrial policy, mainstreaming instead the competition policy. The balance between anti-corruption efforts and procurement efficiency is also broken. An analysis of the rules and regulations on public procurement exposes nearly all adverse features of Russian law-making process: from bounded rationality of the legislators that leads to unprofessional wordings and statements and destruction of the sense of particular norms through amendments and bylaws, to an incident when after several years of discussing a concept of a particular regulatory instrument, a totally different document was finally adopted. One can notice how easy is to readjust the basic law, which bears the footprints

²² In electronic auctions – only funds transfer due to technology specifics.

 $^{^{23}}$ In short e-auctions when the procurement sum does not exceed 3 million RUB – 1% of the initial (maximum) price.

²⁴ For a detailed description of the technology and conditions for giving bank guarantee under the law and business practice of the Russian Federation see: http://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-bankovskoy-garantii-kakinstrumenta-obespecheniya-uchastiya-v-protsedurah-gosudarstvennyh-zakupok.

²⁵ Still due attention has not been paid to the environmental footprint, the quality of procured products and in general to the factors of influence of public procurement upon sustainable development, which is a pressing issue that is being widely discussed by the international academic community (*Grandia*, 2016; Czech et al., 2016; Testa et al., 2016 and others).

of various lobbying groups: importers, developers, agrarians, certain customer circles, influential government agencies, etc.²⁶

Twenty years have passes after the first framework Law on public procurement was adopted - No. 60-FZ Federal Law, and a quarter of a century ago modernization of this field started on the basis of market principles. This is a sufficient period to reach certain generalizations and provide a greater insight into some conceptual issues.

The objectives and methods of public procurement should not be distorted for the purposes of some hypertrophic stimulation of competition. Otherwise, the regulators may forget that a growth of competition on any market is only a means rather than the goal. Yet, even forgetting that the public procurement system can be employed as a mechanism for stimulating production and financing the most efficient domestic producers using budget funds, or that it is necessary to stimulate new jobs in Russia or that there is a need to develop entrepreneurship and increase the tax base, – in any case, the situation when customers are unable to acquire a certain benefit of a required quality for public needs is unacceptable. Finding high quality products at the lowest price is quite difficult. It is a wrongful environment when, due to complexity or inappropriately lengthy procedures, bona fide customers that need to purchase certain products and do not intend to break the framework law are forced to "make arrangements" with suppliers or coordinate their procurement with the authorized regulators. We cannot agree with the idea that more attention should be given to the procurement process (meeting the deadlines, observing the rules for interaction with bidders, and so on) than to the procurement outcome, including possibility to satisfy the current needs.

The system of public and municipal procurement is a powerful demonstration that the attempts by the state to exercise self-control may not be very far-reaching. The foremost expectations for curtailing corruption and increasing attractiveness and accessibility of this market are associated with control by the society, or to put it more precisely, by highly qualified suppliers who have strong interests in becoming the winners, and whom they tried to get rid of rather successfully during the period when the law on procurement had been in effect. Nowadays, 250 000 public and municipal customers and hundreds of thousands bidders in Russia are able to put a significant influence upon transforming the principles of societal cooperation.

REFERENCES

Abramova, E., and Tkachenko, B. (eds.) (2015). *Pubic procurement: areas for development. A review of international practices and an analysis of the situation in the Russian Federation*. Moscow: Sektor Publ., 124 p. (In Russian.)

Afanasyev, M. V. (2004). *Logistics state purchases of investment goods*. Saint-Petersburg: Publishing House of St. Petersburg University of Economics and Finance, 274 p. (In Russian.)

Auriol, E., Straub, S., and Flochel, T. (2016). Public procurement and Rent-Seeking: The Case of Paraguay. *World Development*, vol. 77, 395–407.

Ayhan, B., and Ustuner, Y. (2015). Governance in public procurement: the reform of Turkey's public procurement system. *International Review of Administrative Sciences*, 81(3), 640–662.

Barrett, P. (2016). New development: Procurement and policy outcomes – a bridge too far. *Public Money & Management*, 36(2), 145–148.

Belokrylova, O. S. (ed.) (2011). *Economics of procurement*. Rostov-on-Don: Publishing House «Sodeystvie—XXI vek», 224 p. (In Russian.)

²⁶ Foreign practice of regulating public procurement demonstrated no less inertia and misalignment. Changing approaches to economic policy requires time and interaction between various authorities, coordination at the government and local levels, due regard to the traditions and a consolidated institutional environment (*Barrett, 2016; Borges, Walter & Santos, 2016; Placek, Schmidt, Ochrana & Pucek, 2016; Sorte, 2016; Ross & Yan, 2015; Ayhan & Ustuner, 2015; Decarolis & Giorgiantonio, 2015* and others).

Borges, L. M., Walter, F., and Santos, L. C. (2016). Process Analysis and Redesign in the Public Sector: Identification of Improvements in a Procurement Process. *Holos*, 32(1), 231–252.

Czech, E. K., Niczyporuk, J., and Panasiuk, A. (2016). Impact of the legal regulations from the new package of directives coordinating the procedures of public procurement granting on the forests protection in Poland. *Sylwan*, 160(4), 328–335.

Decarolis, F., and Giorgiantonio, C. (2015). Local public procurement regulations: The case of Italy. *International Review of Law and Economics*, 43, 209–226.

Detelj, K., Jagric, T., and Markovic-Hribernik, T. (2016). Exploration of the Effectiveness of public procurement for Innovation: Panel Analysis of EU Countries' Data. *Lex localis – Journal of Local Self-Government*, 14(1), 93–114.

Doroshenko, T. G., Dyunina, O. P., Kokarev, A. A., and Smolin, I. A. (2011). *State and municipal order management*. Irkutsk: Baikal State University of Economics and Law Publ., 381 p. (In Russian.)

Edler, J., and Yeow, J. (2016). Connecting demand and supply: The role of intermediation in public procurement of innovation. *Research Policy*, 45(2), 414–426.

Fetisov, G. G. (2006). Monetary policy and the development of the monetary system of Russia in the conditions of globalization: national and regional aspects. Moscow: Ekonomika Publ., 512 p. (in Russian).

Flynn, A., and Davis, P. (2016). The policy-practice divide and SME-friendly public procurement. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 34(3), 559–578.

Georghiou, L., Edler, J., Uyarra, E., and Yeow, J. (2014). Policy instruments for public procurement of innovation: Choice, design and assessment. *Technological Forecasting and Social Change*, 86, 1–12.

Golovschinsky, K. I., and Shamrin, A. T. (2011). The basic directions of creation and development of an integrated federal contract system in the Russian Federation: Preprint WP8/2011/02. Moscow: HSE Publishing House, 60 p. (In Russian.)

Grandia, J. (2016). Finding the missing link: examining the mediating role of sustainable public procurement behaviour. *Journal of Cleaner Production*, 124, 183–190.

Hramkin, A. A. (2011). *Combating corruption in public procurement*. Moscow: Publishing House «Jurisprudence», 152 p. (In Russian.)

Ivanova, V. O. (2013). Public procurement as an instrument of coercion to innovate industrial sectors. *Russian Entrepreneurship*, 15, 77–84. (In Russian.)

Karanatova, L. G. (2010). Formation of an effective public order management mechanism: the theory and practice: a monograph. Saint-Petersburg: Publishing house of the Russian Academy of Public Administration Under the President of the Russian Federation, 216 p. (In Russian.)

Khanin, G. I. (2012). The economic history of Russia in recent times, vol. 3. The Russian economy in 1992—1998. Rostov-on-Don: Publishing House «Sodeystvie—XXI vek», 398 p. (In Russian.)

Knutsson, H., and Thomasson, A. (2014). Innovation in the public procurement process. *Public Management Review*, 16(2), 242–255.

Kravets, A. V. (2016). Innovative economy of Russia: problems and prospects of economic growth. *Creative Economy*, 10(1), 21–34. (In Russian.)

Kuzmenko, B. (1991). No plans, no jobs, no government orders! *Economy and Life*, 2. (In Russian.)

Kuznetsov, K. V. (2003). *Handbook of the supplier and purchaser: auctions, contests, tenders*. Moscow: Alpina Publisher, 339 p. (In Russian.)

Kuznetsova, I. V. (2010). The general principles of placing orders for state and municipal needs. Module 1. Moscow: HSE Publishing House, 176 p. (In Russian.)

Loader, K. (2016). Is local authority procurement supporting SMEs? An analysis of practice in English local authorities. *Local Government Studies*, 42(3), 464–484.

Loader, K., and Norton, S. (2015). SME access to public procurement: An analysis of the experiences of SMEs supplying the publicly funded UK heritage sector. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 21(4), 241–250.

Markovic-Hribernik, T., and Detelj, K. (2016). Simulation of Public Procurement impact on Innovativeness of EU Countries. *International Journal of Simulation Modelling*, 16(2), 249–261.

McKevitt, D., and Davis, P. (2016). Value for money: a broken pinata? *Public Money & Management*, 36(4), 257–264.

Melnikov, V. V. (2008). *Institutional transformation of the government procurement mechanism in post-Soviet Russia*. Novosibirsk: Publ. House of the Novosibirsk State Technical University. (In Russian.)

Mironov, M., and Zhuravskaya, E. (2016). Corruption in procurement and the Political Cycle in Tunneling: Evidence from Financial Transactions Data. *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(2), 287–321.

Mizoguchi, T., and Quyen, N. V. (2014). Corruption in Public Procurement Market. *Pacific Economic Review*, 19(5), 577–591.

Nesterovich, N. V., and Smirnov, V. I. (2000). *Competitive tendering for the purchase of products for state needs*. Moscow: INFRA-M, 360 p. (In Russian.)

Nesterovich, N. V., and Smirnov, V. I. (eds.) (2001). *The organization and holding of tenders for the purchase of products for federal state needs*. Moscow: HSE Publishing House, 332 p. (In Russian.)

North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. USA: Cambridge University Press, 152 p.

Nozdrachyov, A. F. (1994). The State as customer products. *State and Law*, 7, 35–45. (In Russian.)

Pershin, D. (2014). Evolution of the public procurement system in Russia. *Social-and-economic phenomena and processes*, 9(3), 81–84. (In Russian.)

Placek, M., Schmidt, M., Ochrana, F., and Pucek, M. (2016). Impact of Selected Factors Regarding the Efficiency of public procurement (the Case of the Czech Republic) with an Emphasis on Decentralization. *Ekonomický časopis*, 64(1), 22–36.

Reijonen, H., Tammi, T., and Saastamoinen, J. (2016). SMEs and public sector procurement: Does entrepreneurial orientation make a difference? *International Small Business Journal*, 34(4), 468–486.

Romodina, I., and Shadrina, E. (2017). Public procurement for sustainable development. International experience. *Public Administration Issues*, 1, 149–168. (In Russian.)

Ross, T. W., and Yan, J. (2015). Comparing Public-Private Partnerships and Traditional public procurement: Efficiency vs. Flexibility. *Journal of Comparative Policy Analysis*, 17(5), 448–466.

Shmakov, A. V. (2014). How Trust Influences Economic Decisions. *Terra Economicus*, 12(3), 29–47. (In Russian.)

Smirnov, V. I. (2006). Commentary to the Federal Law "On placing orders for goods, works and services for state and municipal needs" of July 21, 2005 No. 94-FZ. Moscow: Macroeconomic Research Institute Publ., 182 p. (In Russian.)

Smirnov, V. I., Nesterovich, N. V., Goncharov, E. J. et al. (2000). *Formation of a market system of public procurement in Russia*. Kazan: NGO BiznesInfoServis Publ., 320 p. (In Russian.)

Smotritskaya, I. I. (2009). *Economy of public procurement*. Moscow: Book House «LI-BROKOM», 232 p. (In Russian.)

Sorte, W. F. (2016). Nurturing domestic firms through public procurement: A comparison between Brazil and Japan. *Public Policy and Administration*, 31(1), 29–50.

Testa, F., Annunziata, E., Iraldo, F., and Frey, M. (2016). Drawbacks and opportunities of green public procurement: an effective tool for sustainable production. *Journal of Cleaner Production*, 112(3), 1893–1900.

Tucker, P. (2014). \$180 Million for an F-35 — What We Could Buy Instead. *The Fiscal Times*, November 14.

Volchik, V. V., and Nechayev, A. D. (2015). *Transactional analysis of the public procurement:* a monograph. Rostov-on-Don: Publishing House of the Foundation "Sodeystvie—XXI vek", 144 p. (In Russian.)

Yasin, E. (2003). *The Russian economy: the origins and the panorama of market reforms*. Moscow: HSE Publishing House, 437 p. (In Russian.)

Yurchenko, A., and Yurchenko, E. (2017) Management of public procurement: modern problems. *Finances: theory and practice*, 4, 16–23. (In Russian.)

ЛИТЕРАТУРА

Абрамова Е., Ткаченко Б. (сост.) (2015). Государственные закупки: направления развития. Обзор международных практик и анализ ситуации в Российской Федерации. Москва: Сектор, 124 с.

Афанасьев М. В. (2004). Логистика государственных закупок инвестиционных товаров. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 274 с.

Белокрылова О. С. (ред.) (2011). Экономика бюджетных заказов. Ростов-на-Дону: Изд-во «Содействие – XXI век», 224 с.

Вольчик В. В., и Нечаев А. Д. (2015). Трансакционный анализ сферы государственных закупок: монография. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век», 144 с.

Головщинский К. И., Шамрин А. Т. (2011). Основные направления создания и развития комплексной федеральной контрактной системы в Российской Федерации: препринт WP8/2011/02. М.: Изд. дом ВШЭ, 60 с.

Дорошенко Т. Г., Дюнина О. П., Кокарева А.А., Смолина И.А. (2011). Управление государственными и муниципальными заказами. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 381 с.

Иванова, В. О. (2013). Государственные закупки как инструмент принуждения к инновациям промышленного сектора экономики // Российское предпринимательство, № 15 (273), с. 77–84.

Каранатова Л. Г. (2010). Формирование эффективного механизма управления государственными заказами: вопросы теории и практики: монография. СПб.: Изд-во СЗАГС, 216 с.

Кравец А. В. (2016). Инновационная экономика России: проблемы и перспективы экономического роста // Креативная экономика, т. 10, № 1, с. 21–34.

Кузнецов К. В. (2003). Настольная книга поставщика и закупщика: торги, конкурсы, тендеры. М.: Альпина Паблишер, 339 с.

Кузнецова И. В. (2010). Общие принципы размещения заказов для государственных и муниципальных нужд. Модуль 1. М.: Ин-т управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева ГУ ВШЭ, 176 с.

Кузьменко Б. (1991). Ни планов, ни заданий, ни госзаказов! // Экономика и жизнь, № 2.

Мельников В. В. (2008). Институциональная трансформация механизма государственных закупок в постсоветской России: монография. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 220 с.

Нестерович Н. В., Смирнов В. И. (2000). Конкурсные торги на закупку продукции для государственных нужд. М.: ИНФРА-М, 360 с.

Ноздрачев А. Ф. (1994). Государство как заказчик продукции // *Государство и право*, № 7, с. 35–45.

Першин Д. А. (2014). Эволюция системы госзакупок в Российской Федерации // *Со-* циально-экономические явления и процессы, № 3 (61), с. 81–84.

Смирнов В. И. (2006). Комментарий к Федеральному закону «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ. М.: ГУ ИМЭИ, 182 с.

Смирнов В. И., Нестерович Н. В. (ред.) (2001). Организация и проведение конкурсов на закупку продукции для федеральных государственных нужд. М.: ГУ-ВШЭ, 332 с.

Смирнов В. И., Нестерович Н. В., Гончаров Е. Ю. и др. (2000). Становление рыночной системы государственных закупок в России Казань: НПО БизнесИнфоСервис, 320 с.

Смотрицкая И. И. (2009). Экономика государственных закупок. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 232 с.

Фетисов Г. Г. (2006). Монетарная политика и развитие денежно-кредитной системы России в условиях глобализации: национальный и региональный аспекты. М.: Экономика, 512 с.

Ханин Г. И. (2012). Экономическая история России в новейшее время. Том 3. Российская экономика в 1992–1998 гг.: монография. Ростов-на-Дону: Изд-во «Содействие – XXI век», 398 с.

Храмкин А. А. (2011). Противодействие коррупции в госзакупках. М.: ИД «Юриспруденция», 152 с.

Шадрина Е. В., Ромодина И. В. (2017). Государственные закупки для устойчивого развития: международный опыт // Вопросы государственного и муниципального управления, \mathbb{N}° 1, с. 149–172.

Шмаков А. В. (2014). Воздействие фактора доверия на процесс принятия экономических решений // *Terra Economicus*, т. 12, № 3, с. 29–47.

Юрченко Е. В., Юрченко А. А. (2015). Государственные закупки: современные проблемы // Вестник финансового университета, № 4, с. 16–23.

Ясин Е. Г. (2003). Российская экономика: истоки и панорама рыночных реформ. М.: ИД ГУ-ВШЭ, 437 с.

Auriol, E., Straub, S., and Flochel, T. (2016). Public procurement and Rent-Seeking: The Case of Paraguay // World Development, 77, 395–407.

Ayhan, B., and Ustuner, Y. (2015). Governance in public procurement: the reform of Turkey's public procurement system // *International Review of Administrative Sciences*, 81(3), 640–662.

Barrett, P. (2016). New development: Procurement and policy outcomes – a bridge too far // Public Money & Management, vol. 36, no. 2, 145–148.

Borges, L. M., Walter, F., and Santos, L. C. (2016). Process Analysis and Redesign in the Public Sector: Identification of Improvements in a Procurement Process // Holos, 32(1), 231–252.

Czech, E. K., Niczyporuk, J., and Panasiuk, A. (2016). Impact of the legal regulations from the new package of directives coordinating the procedures of public procurement granting on the forests protection in Poland // Sylwan, 160(4), 328–335.

Decarolis, F., and Giorgiantonio, C. (2015). Local public procurement regulations: The case of Italy // International Review of Law and Economics, 43, 209–226.

Detelj, K., Jagric, T., and Markovic-Hribernik, T. (2016). Exploration of the Effectiveness of public procurement for Innovation: Panel Analysis of EU Countries' Data // Lex localis – Journal of Local Self-Government, 14(1), 93–114.

Edler, J., and Yeow, J. (2016). Connecting demand and supply: The role of intermediation in public procurement of innovation // Research Policy, 45(2), 414–426.

Flynn, A., and Davis, P. (2016). The policy-practice divide and SME-friendly public procurement // Environment and Planning C: Government and Policy, 34(3), 559–578.

Georghiou, L., Edler, J., Uyarra, E., and Yeow, J. (2014). Policy instruments for public procurement of innovation: Choice, design and assessment // *Technological Forecasting and Social Change*, 86, 1–12.

Grandia, J. (2016). Finding the missing link: examining the mediating role of sustainable public procurement behavior // *Journal of Cleaner Production*, 124, 183–190.

Knutsson, H., and Thomasson, A. (2014). Innovation in the public procurement process // *Public Management Review*, vol. 16, no. 2, 242–255.

TERRA ECONOMICUS ♦ 2017 Tom 15

Z

Loader, K. (2016). Is local authority procurement supporting SMEs? An analysis of practice in English local authorities // Local Government Studies, 42(3), 464–484.

Loader, K., and Norton, S. (2015). SME access to public procurement: An analysis of the experiences of SMEs supplying the publicly funded UK heritage sector // Journal of Purchasing & Supply Management, 21(4), 241–250.

Markovic-Hribernik, T., and Detelj, K. (2016). Simulation of Public Procurement impact on Innovativeness of EU Countries // International Journal of Simulation Modelling, 16(2), 249–261.

McKevitt, D., and Davis, P. (2016). Value for money: a broken pinata? // Public Money & Management, 36(4), 257–264.

Mironov, M., and Zhuravskaya, E. (2016). Corruption in procurement and the Political Cycle in Tunneling: Evidence from Financial Transactions Data // American Economic Journal: Economic Policy, 8(2), 287–321.

Mizoguchi, T., and Quyen, N. V. (2014). Corruption in Public Procurement Market // *Pacific Economic Review*, 19(5), 577–591.

North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. USA: Cambridge University Press, 152 p.

Placek, M., Schmidt, M., Ochrana, F., and Pucek, M. (2016). Impact of Selected Factors Regarding the Efficiency of public procurement (the Case of the Czech Republic) with an Emphasis on Decentralization // Ekonomický časopis, 64(1), 22–36.

Reijonen, H., Tammi, T., and Saastamoinen, J. (2016). SMEs and public sector procurement: Does entrepreneurial orientation make a difference? // International Small Business Journal, 34(4), 468–486.

Ross, T. W., and Yan, J. (2015). Comparing Public-Private Partnerships and Traditional public procurement: Efficiency vs. Flexibility // Journal of Comparative Policy Analysis, 17(5), 448–466.

Sorte, W. F. (2016). Nurturing domestic firms through public procurement: A comparison between Brazil and Japan // Public Policy and Administration, 31(1), 29–50.

Testa, F., Annunziata, E., Iraldo, F., and Frey, M. (2016). Drawbacks and opportunities of green public procurement: an effective tool for sustainable production // Journal of Cleaner Production, 112(3), 1893–1900.

Tucker, P. (2014). \$180 Million for an F-35 — What We Could Buy Instead // The Fiscal Times, November 14.

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-4-127-135

ACADEMIC PUBLISHING, JOURNAL RANKINGS, AND SCIENTIFIC PRODUCTIVITY

Svetlana VERSHININA,

Institute of Mathematics and Computer Science,
University of Tyumen,
Tyumen, Russia,
e-mail: sversh1978@yandex.ru;

Oksana TARASOVA,

Institute of Management and Business,
Tyumen Industrial University,
Tyumen, Russia,
e-mail: okvaltar@mail.ru;

Wadim STRIELKOWSKI,

Centre for Scientometrics Research,
Prague Business School,
Prague, Czech Republic,
University of California, Berkeley,
Berkeley, United States,
e-mail: strielkowski@berkeley.edu

Academic publishing, rankings, and scientific productivity constitute an essential part of every researcher's career. Publications in prestigious academic journals have a significant impact on the institutional rankings and help researchers to the grant funding. Nevertheless, the issue of «where» to publish became more important than «what» to publish. The academic race ignited the emotional discussion about the phenomenon of the so-called «predatory» journals that allegedly publish scientific «rubbish» for money without proper peer review. Czech Republic is one of the countries that seem to be particularly obsessed with the issue of «predatory» journals which led to a storm in the Czech academic teacup. Everyone in the Czech Republic (including the top management of the country's leading universities and Academy of Sciences) was and is still publishing in the journals that were once considered "predatory" by Jeffrey Beall (i.e. journals published by MDPI or Hindawi). Many Czech academics get promoted based on publishing their monographs in obscure publishing houses located in apartment blocks or publishing papers in the journals they are editing bypassing the peer review (a famous "Tereza Stöckelová controversy"). According to some estimates, between 2009 and 2013 Czech universities made approximately \$2 million on papers and monographs published in «predatory» publishing outlets. The case of «predatory» journals was used by some less-productive institutes of the Czech Academy of Sciences to question the system of world's established academic metrics such as Scopus and Web of Science. However, moving away from the world-renowned databases and creating national publication standards would most certainly allow small groups of local TERRA ECONOMICUS ♦ 2017 Tom 15 Nº 4

academics to control the system of academic rankings and productivity. Academic database such as Scopus and Web of Science offer international and non-involved objectivity and therefore are fair and transparent.

Keywords: academic rankings, publishing, scientific productivity, bibliometrics, predatory journals, Scopus, Web of Science

JEL classifications: A31, B30, B41, C80

АКАДЕМИЧЕСКАЯ ПУБЛИКАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ, РЕЙТИНГИ ЖУРНАЛОВ И НАУЧНАЯ ПРОДУКТИВНОСТЬ

Светлана ВЕРШИНИНА,

Институт математики и информатики, Тюменский университет, Тюмень, Россия, e-mail: sversh1978@yandex.ru;

Оксана ТАРАСОВА.

Институт управления и бизнеса, Тюменский индустриальный университет, Тюмень, Россия, e-mail: okvaltar@mail.ru;

Вадим СТРИЕЛКОВСКИ,

Наукометрический центр, Пражская бизнес-школа, Прага, Чехия, Калифорнийский университет, Беркли, Беркли, США, e-mail: strielkowski@berkeley.edu

Публикационная активность, рейтинги и научная продуктивность неотъемлемая часть карьеры каждого исследователя. Публикации в престижных академических журналах оказывают значительное влияние на институциональные рейтинги и помогают исследователям получить грантовое финансирование. Тем не менее вопрос о том, «где» публиковаться, стал важнее вопроса о том, «что» публиковать. Академическая гонка зажгла эмоциональную дискуссию о феномене так называемых «хишнических» журналов, которые якобы публикуют научный «мусор» за деньги без надлежащего экспертного рецензирования. Чешская Республика – одна из стран, которые, похоже, особенно одержимы проблемой «хищных» журналов, породивших бурю в стакане воды. Все в Чешской Республике (включая высшее руководство ведущих университетов страны и Академии наук) издавались и продолжают издаваться в журналах, которые когда-то считались «хищническими» в соответствии со списком, составленным Джеффри Биллом. Многие чешские ученые получают повышение на основе публикации своих монографий в малоизвестных издательствах, расположенных в многоквартирных домах, или публикаций статей в журналах, которые они редактируют, в обход экспертной оценки (знаменитый «спор Терезы Штоккеловой»). По некоторым оценкам, в период между 2009 и 2013 годами чешские университеты заработали около 2 миллионов долларов благодаря публикации статей и монографий в «хищнических» издательствах. Существование «хищнических» журналов заставило некоторые менее производительные институты Чешской Академии наук подвергнуть сомнению систему общемировых академических показателей мира, таких как Scopus и Web of Science. Однако отход от всемирно известных баз данных и создание национальных стандартов публикаций, несомненно, позволят небольшим группам местных ученых контролировать систему академических рейтингов и научной продуктивности. Научные базы данных, такие как Scopus и Web of Science, предлагают объективную и беспристрастную систему оценки на основе международных критериев, а, следовательно, – справедливую и прозрачную.

Ключевые слова: академическое ранжирование; публикационная активность; научная продуктивность; библиометрические показатели; хищнические журналы; Scopus; Web of Science

Introduction

In the past, there have been many long debates on how to measure the individual scientific productivity and academic output (*Turnovec, 2005; Gregor and Schneider, 2005; Münich, 2006; Turnovec, 2007; Macháček and Kolcunová, 2008*). All of these debates can be summarized by one common thing: whoever is making the rankings of academic output, is also setting the rules of the game. As a result, the rankings favor their own creators or their friends and colleagues.

Academic publishing, journal rankings, and scientific productivity represent an alpha and omega of every researcher's career. Publishing in prestigious academic journals has an important impact on institutional rankings and helps to obtain research funding. However, recently the issue of "where" to publish became more important than "what" to publish. The academic rat race led to the appearance of the so-called "predatory" journals that allegedly publish scientific "rubbish" for money without proper peer review.

In some countries, the "predatory journals affair" was used by some less-productive academics for questioning the system of world's established academic metrics such as Scopus and Web of Science. The problem is that when one moves away from the world-renowned databases and attempts to creates national publication standards, small groups of well-organized, almost mafia-like local academics are corrupting the system of academic rankings and promotions. Renown database such as Scopus and Web of Science at least offer international and non-involved objectivity and transparency.

This paper focuses on how the issue of academic rankings and productivity can be manipulated in order to gain benefits. We describe the recent case from the Czech Republic, a "Tereza Stöckelová controversy" that involves Tereza Stöckelová, an Editor-in-Chief of the English edition of the Sociologický časopis (Czech Sociological Review) and the member of the Editorial Board of the Czech edition of the same journal, who used her position in order to get a promotion at the Charles University in Prague bypassing academic rules and ethical standards.

Measuring scientific productivity

Although opinions might vary when it comes to determining the measures of scientific productivity (see e.g. *Jacob and Lefgren, 2011*), one of the most probable determinants might be the age of the scientists. Wroblowský (2010) or Kelchtermans and Veugelers

(2011) point out that there can be found clear patterns within every scientist's life path indicating more and less productive periods in her or her career.

This paradox is not new, since the same tendency has been known to scientists for quite a long time. Beard (1881) explained that the productivity of scientists grew to the age of forty and then gradually declined. He also showed that seventy percent of academic work in the world was done before the age of 45 and eighty percent of the research output is conducted before the age of 50 (Beard divided the life path of a scientists into several "ages" or phases). An illustration of the Beard's Law is shown in Chart 1.

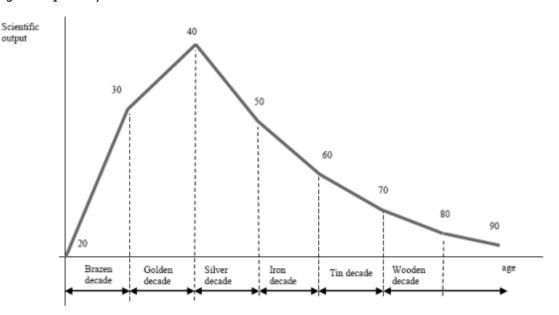


Chart 1: Beard's Law of scientific productivity **Source:** Wroblowský (2010) based on Beard (1881).

Lehman (1953) examined the discoveries listed in prominent histories of science and created the charts depicting the number of discoveries made in 5-year periods. He found that more discoveries are made by young scientists than by old ones. This is of course quite logical because the relationship between research and publication productivity and the phase of academic career can be easily explained. The number of publications dramatically increases before the defense of the PhD dissertation (or before the defense of the habilitation or the professorship), which is a result of the need of publishing for obtaining the PhD (or a title of docent or professor). However, there is usually a delay stemming from long peer-review process and the time needed to publish papers in good peer-reviewed journals, so the benefits from the increased research activity before the defense of the PhD dissertation appear in the following years (young PhD students tend to over-publish in order to maximize their chances of getting published).

However, some researchers do not follow the path described by the Beard's Law. Sometimes, rules can be bended, if necessary, to obtain a title of docent or professor. This is what happened in case of Tereza Stöckelová, an Editor-in-Chief of the English edition of the Sociologický časopis (Czech Sociological Review) who got her promotion used her influence at the journal (indexed in Scopus and Web of Science) despite her negative attitude to both databases (which she calls "bloodsuckers") (Brož et al., 2017).

Predatory journals and Beall's List

The term "predatory" journals was coined by Jeffrey Beall, a librarian from the University of Colorado Denver (*Beall, 2012; Beall, 2017*). Although Jeffrey Beall is considered to be an academic expert in questionable publishing practices by many scientists, his "list" is

not officially recognized, by any means, in many countries (for example in the Czech Republic where the Research, Development and Innovation Council, the governmental body, judged the academic value of any given publication based on whether or whether no the journal in question is listed in Scopus or Web of Science databases) (*Research, Development and Innovation Council of the Czech Republic, 2013*)). However, the rise of the "predatory" journals and publishers became quite a subject (see Chart 2).

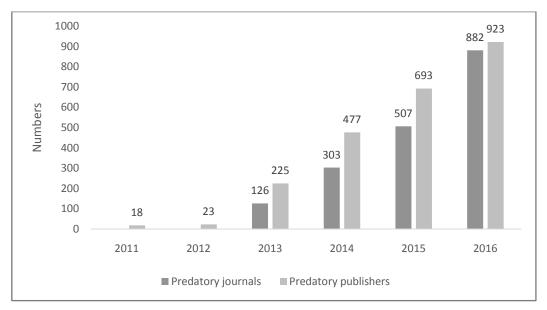


Chart 2: The rise of alleged "predatory" journals and publishers (2011–2016)
Source: Beall's List (2016).

The issue of "predatory" journals seem to bother Czech academics more than anyone in the world. The researchers from this small nation seem to be especially preoccupied with it (*Grancay et al., 2017*). According to the estimates made by *Věda žije* ("Science Lives"), a public initiative, between 2009 and 2013 an army of researchers with affiliations from the majority of Czech universities made around 2 million US dollars on papers and monographs in "predatory" publishing outlets (*Věda žije, 2015*). Publishing diploma theses as research monographs with *Lambert Academic Publishing*, allegedly a "predatory" and "vanity press" outlet, was very popular and some highly-ranked university managers even encouraged their students to do so (*Novotny, 2015*).

The problematic "Beall's List" did not survive for long. In January 2017, Jeffrey Beall shut down his blog, removed his "List" from the Internet and stopped all his online activities altogether (even though he is still invited as a speaker to various conferences on "predatory" publishing, most often to the countries that he used to blame for recognizing the papers published in the "predatory" journals). However, academic publishing became even more difficult without the "Beall's List" (Strielkowski, 2017). An interesting parallel can be drawn: when Robert James Woolsey took over the Central Intelligence Agency (CIA) in 1993 when the USSR was collapsing, he said: "We have slain a large dragon. But we live now in a jungle filled with a bewildering variety of poisonous snakes. And in many ways, the dragon was easier to keep track of" (CIA, 2003). The same can be said about the "Beall's List": it was troublesome and hardly credible when it existed, but it is now being replaced by even worse replicas and fabrications.

He that is without sin among you, let him first cast a stone

Czech social scientists do not bother much about publishing their results in English in top academic journals. If looking at the productivity of Czech sociologists and historians,

the publication output is below the average. Most of these scientists publish their research in Czech language and in local peer-reviewed journals, proceedings, or monographs. Locally-published books and monographs were considered to be of higher importance for boosting careers and acquiring academic position and degrees. They still are in some fields of the Czech science.

Nevertheless, many Czech (especially social) scientists are fighting academic wars and escalating the academic witch hunts on "predatory journals". Anyone can be blamed of publishing a paper in the "predatory" outlet (either knowingly or unknowingly) by the rivals, opponents or journalist (linked to the rivals or opponents and probably paid by them for their fake stories). One would only wonder why this is happening.

One Czech research institution that profited from the debate on the "predatory" journals and pushed hard on escalating this issue is the Czech Academy of Sciences. In 2009, the Czech government wanted to introduce dramatic cuts to the funding of the Academy. The whole situation resulted in massive protests by the employees of the Academy led by the sociologists, philosophers, historians and other social scientists who did not add much to its research publication output. Barricades were constructed, and protests were organized. The government revoked its decision but introduced a system of funding based on publication outputs in journals listed in Scopus and Web of Science. Almost a decade later, the same people who protested for "saving the Czech science" are struggling with the research criteria imposed on them and are looking for ways how to swindle.

In the face of all that Czech scientific storm in the teacup, it is quite comical that if, just for one moment, we would accept that "predatory journals indexed in Scopus and Web of Sciences" really existed, or would believe in the "Beall's List", we would also find out that most of the Czech scientists (including the top officials of the leading universities and research institutions in the country) published their papers in "predatory journals". It is very easy to show why:

For instance, there was a well-known case of MDPI, a publishing house from Switzerland. In 2014, MDPI was added to Beall's List. However, Open Access Scholarly Publishers Association (OASPA) investigation concluded that MDPI met the OASPA membership criteria (MDPI, 2014). Subsequently, MDPI was removed from Mr. Beall's list on the 28th of October 2015. MDPI's journals currently appear in UK's prestigious ABS Academic Journal Guide 2015. Many Czech academics, including the highly-ranked officials of the most prestigious universities in the country publish their papers in MDPI journals such as Sensors, Viruses, or BioMed Research International (e.g. Kalousova et al., 2015). They also publish extensively in PLoS ONE (e.g. Subhanova et al., 2013), a journal that pioneered the Open Access and that Jeffrey Bell repeatedly criticised marking it as a failure (Beall, 2017). Another example of the accused publisher was Hindawi, an Egyptian publisher which was once considered predatory by Beall and added to his list just to be removed a year later. Many top Czech researchers and academics published their papers in Hindawi journals too. Should they also be considered "predators" who are blood-sucking the state budget for science, research and publications "till the last drop"? As the Holy Bible (1611) puts it: "he that is without sin among you, let him first cast a stone".

Mediocre researcher as a star performer: a case of Tereza Stöckelová

Tereza Stöckelová finished her Master studies in Sociology at the Charles University in Prague in 2001 and then completed her doctoral studies at the same university. Then, she became an assistant professor/lecturer at the Faculty of Humanities at Charles University in Prague. She has also joined the Institute of Sociology of the Czech Academy of Sciences as a researcher and soon became an Editor-in-Chief of the English edition of the Sociologický časopis (Czech Sociological Review)— an academic journal indexed by Scopus and Web of Science databases and published by the Institute of Sociology of the Czech Academy of Sciences.

Then, Stöckelová's academic career high rocketed. She published several books (one of them was called "Nebezpečné známosti" (Dangerous Liaisons) after the "Les Liaisons Dangereuses", a 1782 novel by Pierre Choderlos de Laclos) and quickly got her promotion as an Associate Professor.

However, Stöckelová's biggest achievement, a story of modern-day Marquise de Merteuil and the Vicomte de Valmont playing with science, was published at *Sociologické nakladatelství* (SLON), a publishing house that is registered in an apartment in a residential building at the outskirts of Prague and features long-deceased academics in its Scientific Board (SLON, 2017).

This is not the only surprising discovery about Stöckelová's suspicious activities. As it has been mentioned earlier, she is also an Editor-in-Chief of the English edition of the *Sociologický časopis* (*Czech Sociological Review*) and the member of the Editorial Board of the Czech edition of the same journal.

Stöckelová published several papers in the journal she edits. This is especially funny, since she poses as a fighter against "predatory publishing" and a critic of Scopus and Web of Science (Stöckelová and Vostal, 2017), but does not hesitate to publish her 2-page editorials and "open letters" as articles in the journal she edits bypassing the peer review and using it for her own political agenda. She knows very well that her "papers" will be indexed in Web of Science database and thus read and appreciated by the academic community. For example, recently Stöckelová wrote and published a paper in the very journal she edits criticizing European Sociological Association (Stöckelová, 2016) for setting up the conference fees for their Prague conference too high or charging an extra 640 for the conference dinner in a luxury restaurant at Vltava River (whoever did not have the 640, did not have to attend, so what is the big deal?).

Stöckelová's case is a clear example of how some academics are hiding behind the agenda of "predatory" journals to increase their visibility. However, in the same time, they are also engaged in "predatory" practices on the daily basis bypassing the peer review and using their connections to get published and promoted. This situation is highly unethical and should be changed.

Conclusions and final remarks

Academic performance and rankings will always be a point of controversy. While academics are fighting over who is better and who published more papers in more prestigious journals, the general public just does not give a damn, since it does not understand what the debate is all about.

Nevertheless, it becomes clear that many academics are unlikely to survive outside the walls of their universities and research institutions since they have a poor command of languages, lack any international experience and thus are simply unemployable outside higher education and academia. This is the reason why many researchers and academics are prepared to go to great length to hold on to their jobs and use intrigues, false accusations, involvement of the corrupt journalists in tycoon-owned suspicious mass media in order to cut their hefty portion of the academic pie in the on-going "predatory" journals' storm in a teacup.

One can clearly see that moving away from the world-renowned databases and creating national publication standards would most certainly make small groups of local academics in charge of making decisions about which articles (and which journals) are good and which are bad, and who is going to get promoted and who is going to be fired. Academic database such as Scopus and Web of Science offer international (and non-involved objectivity) and therefore seem to be a more fair and transparent choice.

Acknowledgements

The authors would like to thank two anonymous reviewers for valuable conceptual and editorial suggestions on earlier drafts of the article.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

Beall, J. (2012). Predatory publishers are corrupting open access. *Nature*, 489(7415), 179, http://dx.doi.org/10.1038/489179a.

Beall, J. (2017). What I learned from predatory publishers. *Biochemia medica: Biochemia Medica*, 27(2), 273–278, http://dx.doi.org/10.11613/BM.2017.029.

Beall's List (2016). *Beall's List* (https://scholarlyoa.com/2016/01/05/bealls-list-of-predatory-publishers-2016 – accessed on 30.10.2017).

Beard, G. M. (1881). *American Nervousness, Its Causes and Consequences*. New York: Putnam, http://dx.doi.org/10.1037/10585-000.

Brož, L., Stöckelová, T., and Vostal F. (2017). *Predators and bloodsuckers in academic publishing* (https://derivace.wordpress.com/ – accessed on 30.10.2017).

CIA (1993). Robert James Woolsey's testimony to SSCI, 2nd of February 1993 (www.cia. gov/library – accessed on 07.10.2017).

Grancay, M., Vveinhardt, J., and Sumilo, E. (2017). Publish or perish: how Central and Eastern European economists have dealt with the ever-increasing academic publishing requirements 2000–2015. *Scientometrics*, 111(3), 1813–1837, http://dx.doi.org/10.1007/s11192-017-2332-z

Gregor, M. (2006). Hodnocení ekonomických pracovišť a ekonomů: Koho, proč, čím a jak. *Politická ekonomie*, 3(54), 394–414, https://doi.org/10.18267/j.polek.566.

Gregor, M., and Schneider, O. (2005). The world is watching: rankings of Czech and Slovak economics departments. *Czech Journal of Economics and Finance*, 55 (11–12), 518–530.

Holy Bible (1611). *The Gospel According to John* (authorized King James Version), chapter 8, verses 3–7.

Jacob, B. A., and Lefgren, L. (2011). The impact of research grant funding on scientific productivity. *Journal of Public Economics*, 95(9), 1168–1177.

Kalousova, M., Dusilova-Sulkova, S., Zakiyanov, O., Kostirova, M., Safranek, R., Tesar, V. and Zima, T. (2015). Vitamin D Binding Protein Is Not Involved in Vitamin D Deficiency in Patients with Chronic Kidney Disease. *BioMed Research International*, article ID 492365, 1–8, https://doi.org/10.1155/2015/492365.

Kelchtermans, S., and Veugelers, R. (2011). The great divide in scientific productivity: Why the average scientist does not exist. *Industrial and Corporate Change*, 20(1), 295–336, https://doi.org/10.1093/icc/dtq074.

Lehman, H. C. (1953). Age and Achievement. Princeton: Princeton University Press.

Macháček, M., and Kolcunová, E. (2008). Hirschovo číslo a žebříčky českých ekonomů. *Politická ekonomie*, 56 (2), 229–241, https://doi.org/10.18267/j.polek.638.

MDPI (2014). Response to Mr. Jeffrey Beall's Repeated Attacks on MDPI (www.mdpi.com/about/announcement/534 – accessed on 07.10.2017).

Münich, D. (2006). Recent Publication Productivity of Czech Economists. *Czech Journal of Economics and Finance*, *56*(11–12), 522–533.

Novotny, J. (2015). Predátorská vydavatelství útočí. Vysávají český rozpočet na vědu. *Euro*, December (https://www.euro.cz/archiv/predatorska-vydavatelstvi-utoci-vysavaji-cesky-rozpocet-na-vedu-1255068 – accessed on 10.11.2017).

Research, Development and Innovation Council of the Czech Republic (2013). *Methodology of remuneration for academic publications in the Czech Republic for the years of 2013–2016* (http://www.vyzkum.cz/FrontClanek.aspx?idsekce=685899 – accessed on 02.10.2017).

SLON (2017). *SLON: Sociologické nakladatelství* (www.slon-knihy.cz – accessed on 30.09.2017).

Stöckelová, T. (2016). Sociological imagination for Future ESA Conferences. Sociologicky casopis – Czech Sociological Review, 52(3), 403–404.

Stöckelová, T., and Vostal, F. (2017). Academic stratospheres-cum-underworlds: when highs and lows of publication cultures meet. *Aslib Journal of Information Management*, 69(5), 516–528, https://doi.org/10.1108/AJIM-01-2017-0013.

IERRA ECONOMICUS ♦ 2017 Tow 15 Nº 4

Strielkowski, W. (2017). Bell's List is missed. *Nature*, 544, 416, https://doi.org/10.1038/544416b.

Subhanova, I., Muchova, L., Lenicek, M., Vreman, H. J., Luksan, O., Kubickova, K., Kreidlova, M., Zima, T. Vitek, L., and Urbanek, P. (2013). Expression of biliverdin reductase A in peripheral blood leukocytes is associated with treatment response in HCV-infected patients. *PloS ONE*, 8(3), e5755, https://doi.org/10.1371/journal.pone.0057555.

Turnovec, F. (2005). Institucionální vědecký kapitál a individuální výkonnost ekonomů. *Czech Journal of Economics and Finance*, 55(11–12), 531–545.

Turnovec, F. (2007). Publication Portfolio of the Czech Economists and Problems of Rankings. *Ekonomický časopis*, 7, 623–645.

Věda žije (2016). Vysoké školy čerpaly prostředky z MŠMT za diplomové práce přetištěné jako odborné knihy [Universities received money from the Ministry of Education, Youth and Sport for diploma theses printed as scientific monographs] (http://vedazije.cz/node/5101 – accessed on 29.10.2017).

Wroblowský, T. (2010). Age, academic career and scientific performance of Czech economists. *Central European Review of Economic Issues*, 13, 201–206 (https://doi.org/10.7327/cerei.2010.12.02).

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-4-136-148

РЕФОРМЫ В ОБРАЗОВАНИИ: БРЕМЯ АДАПТАЦИИ

Вячеслав Витальевич ВОЛЬЧИК,

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

Анна Александровна ОГАНЕСЯН,

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия, e-mail: vesta11@list.ru

В статье резюмированы результаты исследования сферы высшего и дополнительного профессионального образования Ростовской области, проведенное коллективом экономического факультета Южного федерального университета с 2015 по 2017 г. Исследовательским фокусом стали происходящие в последние годы институциональные изменения в соответствующих областях, реализуемые посредством государственных реформ, которые обусловили определенные адаптивные реакции со стороны основных групп акторов сфер высшего и дополнительного профессионального образования (ДПО). В качестве теоретико-методологической рамки исследования использован подход оригинального (традиционного) институционализма; обоснована релевантность оригинальной институциональной экономической теории, адаптирована методология социального конструкционизма для исследования современных процессов реформирования высшей школы и сферы ДПО. Исследование проведено методом глубинного интервью. Выборкой охвачены 50 представителей трех сообществ сферы высшего образования: руководителей, преподавателей, студентов и 50 представителей сферы ДПО, осуществляющих организацию учебного процесса, реализующих образовательную функцию или проходящих обучение в данной сфере. Результаты исследования показали, что стремление реформаторов достичь посредством реализуемой политики тех или иных количественных показателей (КРІ) и мотивировать на их достижение участников системы высшего образования превратилось фактически в самоцель и реализуется в отсутствие внимания к принципам организации учебного и научноисследовательского процесса с точки зрения вовлеченных в данные реформы непосредственных исполнителей – профессорско-преподавательского состава. При этом воспитательная функция образования постепенно выхолащивается, а односторонний акцент на развитии принципов жесткой конкуренции как в профессорско-преподавательской, так и в студенческой среде зачастую не пред-

¹ Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (Российского гуманитарного научного фонда), грант № 15-32-01019 «Институциональные изменения структуры российской сферы образования и адаптивное экономическое поведение (на примере Ростовской области)».

полагает развития навыков командной работы и сотрудничества, необходимого для выработки эффективных решений текущих социально-экономических проблем. В сфере ДПО внимание исследователей привлекли такие проблемы, как невысокая доля вовлеченности взрослого населения, имеющего высшее образование, вследствие низкой мотивации к продолжению обучения и участию в образовательном процессе; неустойчивость спроса на программы ДПО; низкое качество предлагаемых программ ДПО в ряде специальностей вследствие демпинга цены на рынке образовательных услуг; отсутствие прямой связи между повышением квалификации и уровнем заработной платы, а также карьерным ростом в ряде отраслей знания; ценовой барьер для потребителя программ ДПО. Важным выводом исследования стало развенчание прочно закрепившейся в российской практике регулирования в сфере образования иллюзии возможности достижения высоких показателей эффективности за счет преимущественно отрицательных стимулов.

Ключевые слова: адаптивное поведение; институциональные изменения; высшее образование; дополнительное профессиональное образование; государственные реформы; Россия; качественное исследование

REFORMING EDUCATION: THE BURDEN OF ADAPTATION

Vyacheslav. V. VOLCHIK,

Doct. Sci. (Econ.), Professor, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia, e-mail: volchik@sfedu.ru;

Anna A. OGANESYAN,

Cand. Sci. (Econ.), Principal Researcher, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia, e-mail: aaoganesyan@sfedu.ru

The article summarizes the research findings obtained during the study of higher and continuing professional education (CPE) in the Rostov region (South of Russia) by the research group of the Southern Federal University, the Faculty of Economics, in 2015–2017. The study has been focused on recent institutional change induced by the Federal Government's higher education and CPE reforms in Russia, and resulted in adaptation responses of the parties involved. Original Institutional Economics is used as the theoretical framework, the relevance of the social constructivist methodology to the research problem is emphasized. The qualitative research has been relied upon: 50 in-depth interviews with the lecturers, administrative staff (directors and managers) and students of the higher educational institutions; and 50 in-depth interviews with CPE representatives (managers and organizers, lecturers and trainers, and students). The research findings show that strict orientation towards KPIs in higher education, along with the evidence of predominantly negative incentives, do not correspond with long-term efficiency of educational process, while the interests of the main parties involved in the educational and research processes (students, teachers and lecturers) are virtually ignored. In CPE, a range of problems exists, including: low involvement of the adult population, due to low motivation to continue education and participate in the educational process; demand volatility for CPE programs; low quality of existing CPR programs caused by dumping in the educational services market; lack of a direct link between the upgrading of skills and the level of wages, as well as career growth; price barrier for the CPE students.

Keywords: adaptive behavior; institutional change; higher education; continuing professional education (CPE); government reforms; Russia; qualitative research

JEL classifications: B52, I23

Acknowledgements: This publication has been prepared in the framework of the project funded by the Russian Humanitarian Science Foundation (project N^2 15-32-01019 «Institutional changes of structure of the Russian education and adaptive economic behavior (on the example of the Rostov region)».

1. Введение: Институциональные изменения в сфере образования

Мир вокруг нас быстро изменяется, причем эти изменения происходят все быстрее. Человечество подошло к порогу, где изменения, связанные с новой информацией и использованием знания, радикально трансформируют не только внешние условия существования (например, связанные с экологией), но также создают фундаментальные основания для формирования социума, характеризующегося экспоненциальным ростом сложности. Феномен сложности в экономике акцентирует внимание на проблемах, связанных с эволюционирующими системами и адаптивным поведением (Arthur, 2013).

Мы рассматриваем сферу образования как сложную адаптивную систему. Основным свойством этой системы является то, что акторы, адаптируясь к существующим институциональным ограничениям, своими действиями создают предпосылки для дальнейшего изменения институциональной структуры. Поэтому мы рассматриваем институциональные изменение через призму дискурсов акторов, их опыта, а также их реакции на проводимую политику и осуществляемые реформы.

Институциональная структура российской сферы образования за последние 25 лет значительно трансформировалась. Причины радикальных изменений следующие: 1) становление рыночной экономики в России привело к фундаментальной замене советских институтов; 2) возникновения новых технологий, прежде всего компьютерных и коммуникационных; 3) взрывной рост доступной информации научного и образовательного характера.

В рамках данного исследования поведение акторов рассматривается как адаптивное в контексте институциональных изменений в сфере образования. Можно сказать, что вместо модели экономического человека как оптимизатора мы рассматриваем модель человека знающего и адаптирующегося, поведение которого определяется, кроме прочего, его эволюционной адаптацией к той институциональной среде, в которой он действует.

2. Теоретическо-методологическая рамка исследования: адаптивное поведение и институты

Институты обеспечивают повторяемость и устойчивость структурированных взаимодействий в обществе. Однако интерпретация и выполнение правил, которые содержатся в институтах, зависит от того, как акторы понимают нормативную составляющую институтов. Коуз отмечал, что если акторы не понимают, для чего внедряются новые институты, они вряд ли будут успешно действовать в новых условиях (*Интервью с Рональдом Коузом*, 1999).

Институты и стимулы имеют значение для исследований экономического поведения. Однако нетривиальным остается вопрос, какие существуют взаимосвязи между изменением стимулов и изменением институтов? Можно констатировать: определенная дихотомия в этом вопросе существует. Это дает возможность выделить два вида взаимовлияния: во-первых, меняющиеся институты изменяют стимулы для акторов (Hodgson, 2003), во-вторых меняющиеся стимулы изменяют институты (Olson, 1995). Институты и стимулы подвержены взаимовлиянию, и выбор для анализа их изменений первого или второго вида зависит от временного, организационного, ресурсного и иных контекстов.

Существует обширная литература о взаимосвязи институтов, стимулов и экономической политики (Navaretti, Dasgupta, Maler & Siniscalco, 1998; Gerber & Gibson, 2009). Основной целью данной работы является идентификация релевантных для акторов институтов, к которым происходит адаптация в ходе проводимых реформ в сферах высшего и дополнительного образования.

Несмотря на то что проблема адаптивной рациональности в поведении проистекает из класса вопросов, аналогичных рассматриваемым в рамках поведенческой экономики (см. подр. обзор в: Вольчик, Филоненко, Кривошеева-Медянцева, 2015), для настоящего исследования в качестве теоретической основы использована оригинальная, или традиционная, институциональная экономическая теория, в рамках которой акцентируется понимание того, что любой социально-экономический феномен следует изучать в контексте комплекса сопутствующих ему действующих правил (Commons, 1931), имеющих смысл в рамках конкретного сообщества. В свою очередь феномен рациональности трактуется при этом как социально и культурно обусловливаемый (Mirowski, 1987), не сводимый к якобы присущему всем человеческим существам внеисторичному стремлению максимизировать индивидуальную выгоду при заданных экзогенных ограничениях. Говоря более конкретно, сфера, охватываемая настоящим исследованием, находится на стыке экономической, этической и правой сфер (см. подр.: Commons, 1931).

Специфика институционального подхода в экономических исследованиях такова, что социально-экономические феномены должны изучаться как процесс, или деятельность (Yefimov, 2015). Прежде всего необходимо осознавать, что правила социальных взаимодействий и образуемые ими институты так же значимы и реальны, как физические показатели объемов производимой продукции и прибыли предприятия (Gruchy, 1947). Однако идентифицировать, понять, описать институты можно только дополняя количественный анализ качественными методами, которые неизбежно связаны с интерпретацией смыслов и значений, вкладываемых людьми в те или иные события и проясняющих причину возникновения этих событий (см. подр.: Ефимов, 2007; 2016), что обусловливается социально конструируемой природой институтов и любых результатов взаимодействий между людьми (Berger & Luckman, 1991).

Принятие предпосылки адаптивной рациональности не предполагает в таком случае фокусирования на расчете и выборе оптимального результата: в повседневной жизни, осуществляя каждодневный выбор, люди, даже имеющие знания о статистических и вероятностных закономерностях и моделях, не используют их или используют очень ограниченно (*Kahneman, 2011, p. 5*). Скорее, выбранная теоретическая рамка означает акцент на процессе кумулятивного обучения в процессе адаптации, а также — на взаимовлиянии поведения основных акторов и институтов (поведенческих паттернов). Интеллектуальный поиск, который являет собой суть таких институциональных исследований, должен в конечном итоге выявлять возможные пути решения существующих в исследуемой сфере проблем, а исходным пунктом при этом должны

служить текущие укорененные действующие правила межличностных и межгрупповых взаимодействий. Эти правила, выявляемые посредством анализа дискурсов и
нарративов представителей групп акторов, действующих в соответствующих сферах
образовательных услуг, позволяют идентифицировать и описать доминирующие поведенческие паттерны (в качестве повторяющихся структурированных взаимодействий акторов) и релевантные им институты. Такое описание позволяет обеспечить
более глубокое понимание влияния этих институтов на развитие исследуемых сфер
высшего и дополнительного образования. Кроме того, поведение акторов может быть
рассмотрено в данном контексте и через анализ трансакций и действующих правил,
способствующих или препятствующих регулярным взаимодействиям акторов с учетом трансакционных издержек (как явных, так и неявных).

Адаптивное поведение акторов в рамках данной работы рассматривается в связи с институциональным окружением (институциональной средой). Мы подчеркиваем тот факт, что поведение акторов во многом детерминируется существующими институтами, которые влияют на возможности интерпретации информации, получения знаний и формирования интенций, что согласуется с подходом Дж. Ходжсона — преобразующей нисходящей причинной связи (Hodgson, 2003).

Вопросы, касающиеся дизайна социально-экономической политики, неизбежно вовлекают процессы выявления соответствующих правил, поскольку только в этом случае исследователь может сделать вывод о возможности реальных перспектив реализации тех или иных мер политики, разрабатываемых и внедряемых органами власти, и понять, останутся ли эти меры лишь формально объявляемым, неинституционализированным правилом. Так, изучаемые смыслы, вкладываемые представителями различных сообществ в пределах соответствующих изучаемых сфер образования в происходящие события, связанные с реформированием данных сфер (и проявляющиеся в их дискурсах и предоставляемых ими нарративах), призваны отражать реальное функционирование действующих правил, а не формально декларируемое законодателями.

Вместе с тем значимая роль институционального анализа — идентификация возможных последствий внедрения тех или иных правил и того, чьим интересам они служат (Schmid, 2004). В проведенном исследовании данное положение отражено посредством попытки установить, оценить успешность проводимых реформ с точки зрения национальных интересов (и дискурса официальных лих), профессиональных интересов преподавателей и обучающихся студентов (на примере представителей трех сообществ — руководителей структурных подразделений, преподавателей и студентов).

Так, в качестве основной цели настоящего исследования выступает выявление, в сущности, социальной эффективности институциональных изменений, происходящих на протяжении последних лет в сфере высшего образования и дополнительного образования в России. Достижение такой цели, по мнению авторов, непосредственно связано с вопросом о восприятии основными акторами – участниками систем высшего и дополнительного образования – происходящих в соответствующих сферах изменений. Так, по мнению авторов, можно надеяться, что настоящее исследование может претендовать на частичное заполнение пробела, существующего сегодня в литературе, посвященной проблемам сферы образования, а именно – внесет вклад в наблюдение порядка проведения и эффективности реализуемых в сфере российского образования реформ, в частности – на региональном уровне.

Качественное исследование сферы высшего образования (на примере Ростовской области) методом глубинного интервью организовано и проведено в период с августа 2015 по ноябрь 2015 г. среди вузов Ростова-на-Дону и Ростовской области. Выборкой охвачены 50 представителей трех сообществ сферы высшего образования: руководителей, преподавателей, студентов. Выборка была сформирована по принципу поиска информантов, способных предоставить наиболее полное и разнообразное понимание происходящих событий, с готовностью «поделиться историей», представить честное и

открытое мнение и оценки, на основе совокупности которых можно воссоздать насыщенное описание происходящих событий. Достоверность и надежность исследования обеспечены при помощи пролонгированной включенности и неоднократных повторных обращений к интервьюируемым для уточнения собранных данных.

Разделы вопросов интервью включали:

- 1) вводную часть: общие характеристики об интервьюируемом, опыт работы, мотивация для выбора профессии;
 - 2) основную часть:
 - институциональные изменения, восприятие их интервьюируемыми и адаптация к ним;
 - услуги в сфере образования, образование как рыночная услуга/рыночные принципы функционирования сферы образования;
 - экономическое поведение, правовые и этические аспекты поведения (в том числе мини-кейсы).

Также были проведены глубинные интервью с представителями сферы дополнительного профессионального образования (ДПО), осуществляющими организацию, образование или обучение в данной сфере — руководителями таких организаций (7 информантов), преподавателями в сфере ДПО (13 информантов) и слушателями программ ДПО (30 информантов).

3. Характеристики адаптивного поведения в дискурсах акторов

Институциональные изменения в сфере образования за последние годы значительно повлияли на стратегии, мотивы и стимулы поведения всех авторов. Однако идентификация институциональных изменений не должна ограничиваться констатацией фактов изменения формальных правил (законов, подзаконных актов, внутриорганизационных документов). Очень важно иметь понимание как трансформируются наряду с формальными институтами неформальные, а также как интерпретируют такие изменения акторы, соотнося свои действия с допустимыми и желательными (по их мнению) вариантами повторяющихся социальных взаимодействий.

Дуглас Норт отмечал, что изменения институтов должны рассматриваться через призму интенциональности акторов (*Hopm*, 2010). Однако могут возникать дисфункции, проявляющиеся в некомплементарности интенций реформаторов, изменяющих институты и академического сообщества, адаптирующегося к этим изменениям. Оппортунистическое поведение может в этом контексте рассматриваться как адаптивная реакция на невозможность (или стойкое нежелание) следовать формальным нормам.

Важным фактором адаптивного поведения является доверие, отражаемое в институционализированных практиках. Доверие можно рассматривать как характеристику социальных взаимодействий, так же как долгосрочную характеристику, формирующую мотивацию акторов. Например, значительная часть институциональных изменений в ходе реформ связана с повышением, объективизацией и ужесточением контроля со стороны регуляторов в сфере образования. Однако любой контроль сопряжен с адаптивными реакциями, которые в свою очередь могут сводить на нет те значимые эффекты, на которые было направлено введение дополнительного контроля.

Это можно проиллюстрировать на примере материалов качественных интервью. Дефицит доверия к основным актором сферы образования со стороны реформаторов создает условия для бюрократизации академической деятельности. В сфере образования заняты профессионалы, которые отличаются от простых наемных работников, например, занимающихся сдельной работой на любом материальном производстве. Однако организационная среда, в которой действуют профессионалы, значительно отличается от среды наемных работников (Lorenz, 2014). Основные отличия связаны с невозможностью объективной оценки деятельности профессионалов вне институтов и организационных рутин, например, существующих в академических профессиях.

В российской практике регулирования в сфере образования сохраняется иллюзия, что можно достичь высоких показателей эффективности (КРІ) за счет исключительно отрицательных стимулов. В данном случае проявляется известный в поведенческой экономике эффект регресса к среднему (Tversky & Kahneman, 1974), при котором акторы переоценивают значение отрицательных стимулов на мотивацию. В рамках проведенного исследования мы выявили несколько вариантов механизмов адаптации акторов к происходящим изменениями.

Доминирование отрицательных стимулов в сфере образования ведет к гипертрофированному росту отчетности и различных форм контроля. Причем многие формы контроля связаны с формализованной отечностью по выполнению нормативных показателей (КРІ). В связи с этим адаптация происходит в виде «битвы за показатель», где содержательные аспекты образовательной и научной деятельности отходят на второй план.

Преподаватели стремятся минимизировать последствия институциональных изменений, слепо выполняя распоряжения руководства, при этом происходит явная подмена стимулов в сфере высшего образования. Можно констатировать, что в академической среде на сегодняшний день выражена поведенческая предпосылка, внешне проявляемая как послушание в трактовке 0. Уильямсона (Уильямсон, 1993)²: «К этим изменениям приходится адаптироваться. В противном случае — уволят. Вот и трачу свое свободное время по вечерам и в выходные на подготовку ненужных отчетов, на расчеты баллов и т.д., вместо того чтобы проводить время с семьей» (профессор, жен., 61 год).

Формальная оценка работников университетов через систему ключевых показателей и рейтингов приводит к тому, что качественные аспекты образовательного процесса и научной деятельности отходят на второй план: «Я перестаю относиться к процессу организации учебной деятельности творчески. Теперь нам спускают приказы и указы, и я как добросовестный, законопослушный работник должна их выполнять. Мне платят не за обсуждение приказов, а за их выполнение» (доцент, жен., 36 лет).

Преподаватели уделяют отчетам значительную часть своего времени, но при этом многие необходимые для отчетов действия и виды работ также связаны с «адаптивным формализмом»: «Коллеги публикуются в научной периодике ради отчетов. Единицы принимают участие в реальных конференциях и иных научных мероприятиях. Я, поняв бессмысленность бюрократической работы, решила расслабиться и перестать относиться к этому внимательно и серьезно» (доцент, жен., 39 лет); «Копирую формы отчета прошлогодние с минимальными изменениями» (доцент, муж., 38 лет).

Так, идентифицированные варианты механизмов адаптации акторов к происходящим изменениями отражены в табл. 1.

Механизмы адаптации

Таблица 1

	Изменения принимаются	Изменения не принимаются
Необходимость	Полная адаптация: изменения	Несостоявшаяся адаптация:
изменений	принимаются полностью,	изменения не принимаются,
осознается	вовлеченные акторы понимают	поскольку внедряемые институты
	необходимость трансформации	противоречат наличествующим
	системы и способствуют процессу	действующим правилам, или
	внедрения новых действующих	механизм реализации изменений
	правил	непонятен; даже если акторы
		согласны принять изменения,
		последние не могут произойти

² См. подр.: Вольчик, Фурса, Оганесян & Кривошеева-Медянцева, 2016, с. 126 и сноску 3.

Изменения не принимаются		
Блокирование изменений:		
акторы, вовлеченные в процесс		
изменений, категорически не		
согласны с принятыми решениями,		
ведут себя оппортунистически,		

активно сопротивляются реформам или саботируют их

Окончание табл. 1

4. Квазирыночные взаимодействия в сфере образования

Изменения принимаются

Адаптация через послушание:

акторы не разделяют ценности,

которые были положены в основу

реформ, но при этом формально

новые требования выполняются,

поскольку акторы не могут или не хотят сопротивляться решениям, принятым на более высоком уровне

изменений, или не понимают смысла

Необходимость

изменений не

осознается

Всегда ли конкуренция предполагает создание рынков? Традиционные неоклассический и неоинституциональный подходы эксплицитно рассматривают любые релевантные взаимодействия как рыночные трансакции, через призму трансакционных издержек. Однако трансакционный подход, восходящий к традиции Дж. Коммонса, значительно богаче (Commons, 1931). Три вида трансакций – торга, управления и нормирования – предполагают существование более сложных институциональных условий, чем исключительно рыночные или квазирыночные взаимодействия (McMaster, 2002). Конкуренция возможна не только в рамках трансакции торга или на традиционном товарном рынке; конкуренция, связанная с другими видами трансакций, предполагает наличие сложных и разнообразных институциональных структур.

Безусловно, внедрение конкурентных механизмов в сфере образования является важной задачей. Однако сведение реформирования сферы образования к созданию рыночных и квазирыночных механизмов, оцениваемых в терминах эффективности/ неэффективности, может привести к разрушению академической институциональной среды. Тем более сведение конкуренции исключительно к рыночным метафорам и рыночным показателям, таким как цены на образовательные услуги, формирование в зависимости от них объемов предоставления образовательных услуг, могут негативно сказаться на продуктивности специфических видов деятельности, коей и является образование. Чрезмерная конкуренция, например, в студенческой среде, может приводить к негативным эффектам и отрицательно влиять на профессионализм и развитие институтов, способствующих коллективным взаимодействиям (Ruhl & Lordly, 2017), создающим стимулы для развития командного взаимодействия, необходимого для выработки эффективных решений в области социально-экономического развития.

Изменение условий и характера конкуренции в сфере образования, которое закрепляется институционально, неизбежно ведет к адаптации к ним основных акторов, причем такая адаптация не всегда эффективна и продуктивна. Например, введение критериев научной продуктивности в виде количества привлеченных денежных средств (гранты, хоздоговоры) или внебюджетных средств для финансирования образовательных программ без учета специфики конкретных научных направлений может привести к диспропорциям в развитии научных школ и разрушению концепции классического университетского образования.

Тот факт, что многие преподаватели имеют сильные нематериальные стимулы для своей деятельности, не должен приводить к недооценке влияния формализма и некомплементарных академической среде внутриорганизационных рутин по разрушению институциональной среды сферы образования. Внедряемые институты имеют благую цель – повышение эффективности. Однако в сложных системах, к которым принадлежит и сфера образования, эффективность зависит от того, как адаптация акторов соотносится не только с достижением краткосрочных целевых показателей, но и с тем,

как формируются долгосрочные индивидуальные стратегии развития человеческого капитала. Необходимо учитывать, что настоящее поведение акторов во многом исторически и институционально обусловлено: «Мне очень нравится работа и общение со студентами. Когда я вижу, что на моих занятиях у студентов загораются глаза, я готов выкладываться еще больше. Тогда я чувствую, что мой труд является нужным. Немаловажным фактором является также общение и обмен опытом с моими коллегами-учеными. Предпочитаю общаться с теми людьми, которые, не думая о вознаграждении, в первую очередь отдают себя на благо общества. К сожалению, таких сейчас стало крайне мало. Административные препоны, каждодневные нововведения, погоня за рейтингом постепенно стирают в нас черты настоящих ученых – людей науки. Это печально, но университет уже не тот. Университетская жизнь, так сказать, стала интереснее. Хотя, как я уже ранее говорил, каждый день нервы на пределе. Не знаешь, когда тебя уволят, что ты в этом случае будешь делать дальше? В силу моих возрастных ограничений возникает страх потерять работу и остаться сидеть дома. Мне кажется, для меня это будет большая психологическая травма. По разговору с коллегами я понял, что они испытывают то же самое. К этим изменениям приходится адаптироваться. В противном случае – уволят» (профессор, муж., 61 год).

Формализм как форма взаимоадаптации реформаторов и реформируемых затрагивает всех основных акторов – от преподавателей до студентов: «Я преподаю уже не одно десятилетие, так вот очень заметно, как снижается уровень знаний у абитуриентов и выпускников. Сейчас никому ничего не надо. Преподаватели не хотят выкладываться на 100%, поскольку заработная плата не является достойной. Студенты тоже не хотят ничего делать, только мечтают поскорее получить «корочку»» (доцент, муж., 60 лет).

Экономические факторы также оказывают значительное влияние на адаптацию студентов и преподавателей к изменяющимся институтам. Так, стремление увеличивать набор коммерческих студентов зачастую приводит к снижению требований к уровню их знаний: «Сталкиваюсь с тем, что некоторые «коммерческие» студенты не владеют математикой уровня начальной школы. Но я думаю со временем, даже если не будет ограничений, количество таких студентов сократится, люди поймут, что деньги потрачены зря. Но в регионах в любом случае важна стоимость обучения, будут выбирать подешевле» (доцент, жен., 36 лет).

Институциональные изменения последних лет в сфере образования были направлены в частности на внедрение рыночных механизмов, которые способствовали бы созданию сильных стимулов на пути повышения эффективности. Однако на практике наблюдается ситуация, когда акторы не дают положительных оценок изменениям, отмечая низкий уровень заработной платы и мотивации: «Парадоксально, что уровень слушателей хуже не стал. Есть предположение — то, что мы наблюдаем — это эффект высокой базы. Это не потому что сейчас хорошо, а потому что было хорошо. Заработные платы в ДПО крайне низкие. Адаптируется к внешним изменениям. ДПО часто не связано с наукой. Это в ДПО преподаватель остается преподавателем вуза. Не бывает такого — и преподаватель, и практик, и ученый, и администратор» (ДПО, профессор, жен., 42 года,).

Наличие и значимость нематериальных стимулов в сфере образования только подчеркивает высокую степень адаптируемости акторов к изменяющейся институциональной среде: «Все стараются выполнять свою работу как положено, ведь стыдно в глаза слушателям смотреть. Но в целом пассивная адаптация. Нужно – приходиться делать. Снижена денежная мотивация» (ДПО, доцент, муж., 50 лет).

Почему внедрение управленческих и организационных механизмов, ориентируемых на рынок образовательных услуг, не привело к созданию условий для повышения доходов преподавателей? Ответ на этот вопрос лежит в плоскости институциональной инерции, когда предложение преподавателей на рынке образователь-

ных услуг долгое время рассматривалось как избыточное. Более того, формальное внедрение механизмов стимулирования, например эффективных контрактов, реально не изменило ситуации и не создало достаточных материальных стимулов у преподавателей: «За три года существенно сократилась зарплата, иногда вообще оставалась без зарплаты. Хорошо, что работаю еще по основной образовательной программе. Можно как-то жить. Раньше, было по-другому. Интересно, больше слушателей, больше вдохновения. Сейчас как-то все вяло течет, без развития» (ДПО, доцент, муж., 35 лет). Таким образом, внедрение квазирыночных механизмов в сфере образования без соответствующих институтов, создающих долгосрочные стимулы инвестиций в человеческий капитал, может привести к ситуации, когда будут нарушены механизмы воспроизводства преподавательских кадров высокой квалификации.

5. Заключение, или Что необходимо для формирования институтов, способствующих развитию

Одна из характерных проблем, которые сопровождают реформирование высшей школы в России и очевидность которых показал проведенный анализ данных, полученных в процессе глубинных интервью с представителями высших учебных заведений города Ростова-на-Дону и Ростовской области, описывается так называемым принципом Чарльза Гудхарта: любая наблюдаемая статистическая закономерность склонна к разрушению как только на нее оказывается давление с целью управления (Goodhart, 1981)³. Практически о том же говорил Дональд Кэмпбелл, сформулировавший мысль следующим образом: «Чем больше количественный показатель используется для принятия решений в социальной политике, тем больше он подвержен различным искажениям и тем больше он будет искажать социальные процессы, которые связаны с проводимой политикой» (Campbell, 1979, р. 85)⁴.

Так, результаты проведенного исследования показали в частности, что стремление реформаторов достичь посредством реализуемой политики тех или иных количественных показателей (КРІ) и мотивировать на их достижение участников системы высшего образования:

- а) превратилось фактически в самоцель;
- б) реализуется в отсутствие внимания к принципам организации учебного и научно-исследовательского процесса с точки зрения вовлеченных в данные реформы непосредственных исполнителей – профессорско-преподавательского состава;
 - в) не соответствует воспитательной функции образования;
- г) односторонне акцентирует внимание на насаждении (часто неуместном) и развитии (часто гипертрофированном) принципов жесткой конкуренции как в профессорско-преподавательской, так и в студенческой среде в ущерб навыкам командной работы, ориентированной скорее на сотрудничество.

Несмотря на то что сфера дополнительного профессионального образования в последние годы не характеризовалась столь интенсивными и многочисленными институциональными изменениями, однако ряд проблем, на которые следует обратить внимание, существует и в ней. К ним относятся: невысокая доля вовлеченности взрослого населения, имеющего высшего образование, вследствие низкой мотивации к продолжению обучения и участию в образовательном процессе; неустойчивость спроса на программы ДПО; низкое качество предлагаемых программ ДПО в ряде специальностей вследствие демпинга цены на рынке образовательных услуг; отсутствие прямой связи между повышением квалификации и уровнем заработной платы, а также карьерным ростом в ряде отраслей знания; ценовой барьер для потребителя программ ДПО.

³ Goodhart, Charles (1981). «Problems of Monetary Management: The U.K. Experience». Anthony S. Courakis (ed.), Inflation, Depression, and Economic Policy in the West. Rowman & Littlefield: 111–146.

⁴ Campbell, D. T. (1979). Assessing the impact of planned social change. Evaluation and Program Planning, 2(1), 67–90. doi:10.1016/0149-7189(79)90048-x

К сожалению, официально декларируемый смысл реформаторской деятельности, заключающийся в стремлении добиться трансформаций законодательными изменениями, преимущественно основывающимися на отрицательных стимулах для основных групп акторов, затрагиваемых данными реформами, слабо согласуется с социальной и моральной стороной преобразований. Ведь по отношению к значительной части профессорско-преподавательского состава не приходится говорить о социальной эффективности этих преобразований и об их справедливости. В настоящее время высока вероятность вытеснения значительной части профессорско-преподавательского состава и научных работников из сферы высшего образования. И основной проблемой при этом является то, как привлечь в такую атмосферу новые кадры, которые бы обладали высоким профессионализмом и должным энтузиазмом, достаточными для того, чтобы передавать знания и воспитывать подрастающие поколения. Механизмы решения проблемы привлечения и выращивания новых квалифицированных кадров для сферы образования должны разрабатываться с учетом понимания существующих неформальных институтов академической среды, что подчеркивает актуальность регулярного институционального мониторинга и качественных исследований в плане развития междисциплинарных процессов в социальных науках.

ЛИТЕРАТУРА

Вольчик, В. В., Филоненко, Ю. В., Кривошеева-Медянцева, Д. Д. (2015). Адаптивная рациональность, адаптивное поведение и институты // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований), т. 7, № 4, с. 138–155, DOI: 10.17835/2076-6297.2015.7.4.138-155.

Вольчик, В. В., Фурса, Е. В., Оганесян, А. А., Кривошеева-Медянцева, Д. Д. (2016). Адаптивное поведение и институты в организации учебного процесса // *Terra Economicus*, т. 14, № 4, DOI: 10.18522/2073-6606-2016-14-4-119-141.

Ефимов, В. М. (2007). Об интерпретативной институциональной экономике (научный доклад). М.: Институт экономики PAH (https://www.hse.ru/data/016/063/1237/Preprint_IE-final.pdf).

Ефимов, В. М. (2016). Экономическая наука под вопросом: иные методология, история и исследовательские практики. М.: Курс, Инфра-М, 352 с.

Интервью с Рональдом Коузом на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики в Сент Луисе, 17 сентября 1997 г. (1999) // Квартальный бюллетень Клуба экономистов, вып. 1, № 4.

Норт, Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: ГУ – ВШЭ.

Уильямсон, О. Е. (1993). Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THESIS*, вып. 3, с. 39–49.

Arthur, W. B. (2013). Complexity Economics. Oxford, Oxford University Press

Berger, P., and Luckman, T. (1991). *The Social Construction of Reality*. London: Penguin Books.

Campbell, D. T. (1979). Assessing the impact of planned social change // Evaluation and Program Planning, 2(1), 67–90, doi:10.1016/0149-7189(79)90048-x.

Commons, J. R. (1931). Institutional Economics // History of Economic Thought Articles, vol. 21, 648–657.

Gerber, E. R., and Gibson, C. C. (2009). Balancing Regionalism and Localism: How Institutions and Incentives Shape American Transportation Policy // American Journal of Political Science, 53(3), 633–648, http://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2009.00391.x

Goodhart, Ch. (1981). Problems of Monetary Management: The U.K. Experience, pp. 111–146 / In: A. S. Courakis (ed.), Inflation, Depression, and Economic Policy in the West. Rowman & Littlefield.

Gruchy, A. G. (1947). *Modern Economic Thought. The American Contribution*. New York: Prentice-Hall, Inc.

Hodgson, G. M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // Cambridge Journal of Economics, 27(2), 159–175 (http://doi.org/10.1093/cje/27.2.159).

Kahneman, D. (2011). Thinking, fast and slow. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Lorenz, C. (2014). Fixing the Facts The Rise of New Public Management, the Metrification of "Quality" and the Fall of the Academic Professions // Moving the Social, 52, 5–26 (http://doi.org/10.13154/mts.52.2014.5-26).

McMaster, R. (2002). The Analysis of Welfare State Reform: Why the "Quasi-Markets" Narrative Is Descriptively Inadequate and Misleading // Journal of Economic Issues, 36(3), 769–794 (http://doi.org/10.1080/00213624.2002.11506512).

Mirowski, Ph. (1987). The Philosophical Bases of Institutionalist Economics // Journal of Economic Issues, 21, 1001–1038. Reprinted in: Lavoie, D. (ed.) (2005). Economics and Hermeneutics. Taylor and Francis e-Library, pp. 74–110.

Navaretti, G. B., Dasgupta, P., Maler, K.-G., and Siniscalco, D. (1998). *Creation and Transfer of Knowledge: Institutions and Incentives*. Springer Berlin Heidelberg.

Olson, M. (1995). The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // American Economic Review, vol. 85, no. 2, 22–27.

Ruhl, J., and Lordly, D. (2017). The Nature of Competition in Dietetics Education: A Narrative Review // Canadian Journal of Dietetic Practice and Research, 78(3), 129–136 (http://doi.org/10.3148/cjdpr-2017-004).

Schmid, A. A. (2004). *Conflict and Cooperation: Institutional and Behavioral Economics*. Oxford: Blackwell Publishing.

Tversky, A., and Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science (New York, N.Y.), 185(4157), 1124–31 (http://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124).

Williamson, O. (1993). Behavioral Assumptions // THESIS, issue 3, 39–49. (In Russian.) [English version: Williamson, O. (1985). Behavioral Assumptions, pp. 44–52 / In: Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y.: The Free Press.]

Yefimov, V. (2015). On pragmatist institutional economics // Mathematic modelling in economic theory [Matematichne modelyuvannya v ekonomitsi], no. 3, 27–54.

REFERENCES

Arthur, W. B. (2013). Complexity Economics. Oxford, Oxford University Press

Berger, P., and Luckman, T. (1991). *The Social Construction of Reality*. London: Penguin Books.

Campbell, D. T. (1979). Assessing the impact of planned social change. *Evaluation and Program Planning*, 2(1), 67–90, doi:10.1016/0149-7189(79)90048-x.

Commons, J. R. (1931). Institutional Economics. *History of Economic Thought Articles*, vol. 21, 648–657.

Gerber, E. R., and Gibson, C. C. (2009). Balancing Regionalism and Localism: How Institutions and Incentives Shape American Transportation Policy. *American Journal of Political Science*, 53(3), 633–648, http://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2009.00391.x

Goodhart, Ch. (1981). *Problems of Monetary Management: The U.K. Experience*, pp. 111–146 / In: A. S. Courakis (ed.), *Inflation, Depression, and Economic Policy in the West*. Rowman & Littlefield.

Gruchy, A. G. (1947). *Modern Economic Thought. The American Contribution*. New York: Prentice-Hall, Inc.

Hodgson, G. M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. *Cambridge Journal of Economics*, 27(2), 159–175 (http://doi.org/10.1093/cje/27.2.159).

Interview with Ronald Coase at the founding conference of the International Society for New Institutional Economics in St. Louis, September 17, 1997 (1999). *Quarterly Bulletin of the Club of Economists*, issue 1, no. 4. (In Russian.)

Kahneman, D. (2011). Thinking, fast and slow. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Lorenz, C. (2014). Fixing the Facts The Rise of New Public Management, the Metrification of "Quality" and the Fall of the Academic Professions. *Moving the Social*, 52, 5–26 (http://doi.org/10.13154/mts.52.2014.5-26).

McMaster, R. (2002). The Analysis of Welfare State Reform: Why the "Quasi-Markets" Narrative Is Descriptively Inadequate and Misleading. *Journal of Economic Issues*, 36(3), 769–794 (http://doi.org/10.1080/00213624.2002.11506512).

Mirowski, Ph. (1987). The Philosophical Bases of Institutionalist Economics. *Journal of Economic Issues*, 21, 1001–1038. Reprinted in: Lavoie, D. (ed.) (2005). *Economics and Hermeneutics*. Taylor and Francis e-Library, pp. 74–110.

Navaretti, G. B., Dasgupta, P., Maler, K.-G., and Siniscalco, D. (1998). *Creation and Transfer of Knowledge: Institutions and Incentives*. Springer Berlin Heidelberg.

North, D. (2010). *Understanding Economic Change*. Moscow: Publishin House of the State University – Higher School of Economics. (In Russian.)

Olson, M. (1995). The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies. *American Economic Review*, vol. 85, no. 2, 22–27.

Ruhl, J., and Lordly, D. (2017). The Nature of Competition in Dietetics Education: A Narrative Review. *Canadian Journal of Dietetic Practice and Research*, 78(3), 129–136 (http://doi.org/10.3148/cjdpr-2017-004).

Schmid, A. A. (2004). *Conflict and Cooperation: Institutional and Behavioral Economics*. Oxford: Blackwell Publishing.

Tversky, A., and Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science* (New York, N.Y.), 185(4157), 1124–31 (http://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124).

Volchik V. V., Filonenko, Y. V., and Krivosheeva-Medyantseva, D. D. (2015). Adaptive Rationality, Adaptive Behavior And Institutions. *Journal of Institutional Studies*, vol. 7, no. 4, 138–155, DOI: 10.17835/2076-6297.2015.7.4.138-155. (In Russian.)

Volchik, V. V., Fursa, E. V., Oganesyan, A. A., and Krivosheeva-Medyantseva, D. D. (2016). Adaptive behavior and institutions: Examining the organization of higher education in Russia. *Terra Economicus*, vol. 14, no. 4, DOI: 10.18522/2073-6606-2016-14-4-119-141. (In Russian.)

Williamson, O. (1993). Behavioral Assumptions. *THESIS*, issue 3, 39–49. (In Russian.) [English version: Williamson, O. (1985). *Behavioral Assumptions*, pp. 44–52 / In: Williamson O. *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. N.Y.: The Free Press.]

Yefimov, V. (2007). On the Interpretative Institutional Economics (Research Report). Moscow: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (https://www.hse.ru/data/016/063/1237/Preprint_IE-final.pdf). (In Russian.)

Yefimov, V. (2015). On pragmatist institutional economics. *Mathematic modelling in economic theory [Matematichne modelyuvannya v ekonomitsi]*, no. 3, 27–54.

Yefimov, V. (2016). *Economic science in question: Another methodology, history and research practices*. Moscow: Kurs Publ., Infra-M Publ., 352 p. (In Russian.)

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

TERRA ECONOMICUS (ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ)

2017

Том 15

Номер 4

Учредитель и издатель: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южный федеральный университет»

Адрес издателя: 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42 **Тел.:** +7 (863) 218 40 00, 219 97 49, **e-mail:** info@sfedu.ru, **сайт:** http://sfedu.ru/

Адрес редакции: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 211 **Тел.:** +7 (863) 250 59 54, **e-mail:** terraeconomicus@mail.ru, **сайт журнала:** http://te.sfedu.ru/

Сдано в набор: 15.12.2017. Подписано в печать: 20.12.2017
Выход в свет: 25.12.2017
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Officina Serif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 20,30. Уч.-изд. л. 22,75.
Тираж 558 экз. Заказ № 95. С. 149
Свободная цена

Издательство «Наука-Спектр». **Адрес типографии:** 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 140. Т. 8 (863) 269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии.