



ISSN 2073-6606
e-ISSN 2410-4531

TERRA ECONOMICUS

17
ТОМ

2019

1
номер

TERRA ECONOMICUS

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

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

Редакционная коллегия:

Главный редактор

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

Заместители главного редактора

- Вольчик В.В., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия, volchik@sfedu.ru
- Кирдина-Чэндлер С.Г., кандидат экономических наук, доктор социологических наук, заведующая сектором эволюции социально-экономических систем, Институт экономики РАН, Россия, kirdina777@gmail.com
- Боровская М.А., доктор экономических наук, профессор, заместитель Министра науки и высшего образования РФ
- 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 (IAMO), Германия
- Клейнер Г.Б., доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора ЦЭМИ РАН, Россия
- 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
- О'Хара Ф., доктор наук, директор Исследовательской группы по глобальной политической экономике (GPERU), бывший президент Ассоциации эволюционной экономики (AFEE), ко-редактор Форума социальной экономики
- 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, врио ректора 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.
Тел.: 8 (863) 250-59-54
e-mail: terraeconomicus@mail.ru
<http://te.sfedu.ru/>
e-mail: te@sfedu.ru

TERRA 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

Editorial board

Editor-in-Chief

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

Co-Editors-in-Chief

- Vyacheslav Volchik, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Southern Federal University, Russia, volchik@sfedu.ru
- 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, kirdina777@gmail.com
- Marina Borovskaya, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Deputy Minister of Science and Higher Education of the Russian Federation
- 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
- 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
- Phil O'Hara, Dr., Director, Global Political Economy Research Unit (GPERU), Past-President, Association for Evolutionary Economics (AFEE), Coeditor, Forum for Social Economics
- Inna Shevchenko, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Acting 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 Oganessian, 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: rektorat@mis.rsu.ru

Editorial office:

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

Registered by the Federal Service for Supervision
in the Sphere of Telecom, Information Technologies
and Mass Communications (ROSKOMNADZOR).

Date of registration: 16th January, 2009.

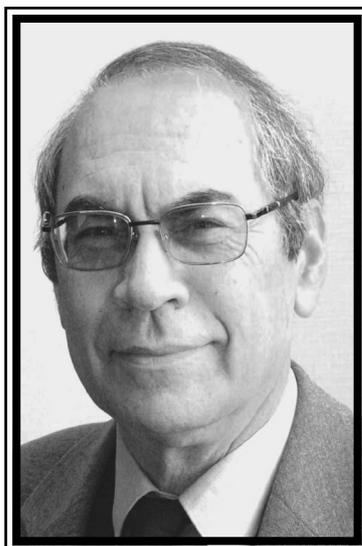
Registration certificate PI № FS77-34982

Founded: 2003

Quarterly Journal

Subscription index in «Rospechat»

catalogue: 81958



**Октай Юсуфович Мамедов
(29.01.1945 – 23.02.2019)**

23 февраля 2019 г. ушел из жизни Октай Юсуфович Мамедов – выдающийся российский экономист, заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор, главный редактор журнала *Terra Economicus*.

Жизнь Октая Юсуфовича Мамедова была неразрывно связана с Южным федеральным университетом (до 2006 г. – Ростовским государственным университетом), где он получил образование и на протяжении многих десятилетий преподавал и руководил старейшей на экономическом факультете кафедрой «Политической экономии и экономической политики».

С именем Октая Юсуфовича Мамедова связана целая эпоха развития отечественной политической экономии. В своих работах он бескомпромиссно отстаивал важность сохранения политической экономии и экономической теории как фундамента для глубокого понимания тенденций развития и «тайн» современной экономики. Октай Юсуфович был признанным методологом и теоретиком отечественной экономической науки, всячески подчеркивавшим в своих трудах и лекциях важность сохранения фундаментального экономического образования. В его основных книгах: «Производственное отношение: политико-экономическая модель», «Смешанная экономика. Двухсекторная модель», «Экономическая теория: нестрашное знакомство с методологией» – содержатся важные идеи и концепты, которые до сих пор востребованы учеными и студентами.

Он был пламенным сторонником рыночной экономики, защищая и пропагандируя рыночные принципы в проведении глубоких преобразований хозяйственного порядка нашей страны. Многие десятилетия с большим талантом и самоотдачей Октай Юсуфович занимался преподавательской деятельностью, формируя у студентов и аспирантов экономическое мировоззрение. Учебник «Современная экономика», написанный под его руководством, выдержал более двадцати переизданий и является одним из самых популярных среди российских студентов.

Октай Юсуфович обладал непревзойденным литературным вкусом и талантом. Его перу принадлежат несколько художественных книг. Одним из бриллиантов его творчества стали рассказы и стихи Джона Уилли Мэйстринга – вымышленного американского экономиста, в которых в яркой ироничной форме представлены перипетии развития экономической науки и научного сообщества.

Октай Юсуфович стоял у истоков создания журнала *Terra Economicus* (до 2009 г. – Экономический вестник Ростовского государственного университета). Благодаря его таланту и самоотверженному труду, *Terra Economicus* стал одним из самых известных и уважаемых российских научных экономических журналов, востребованным как отечественными, так и зарубежными учеными.

Светлая память об Октае Юсуфовиче Мамедове навсегда останется в наших сердцах.

Редакция журнала Terra Economicus

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Кирдина-Чэндлер С. Г. Западные и не-западные институциональные экономические модели во времени и пространстве	8
Тамбовцев В. Л. Идеи, нарративы и изменения в экономике	24
Суворова О. В., Розмаинский И. В. Неверие в будущее и негативные инвестиции в капитал здоровья в России середины 2010-х гг.: исследование на основе опроса	41
Гулиева А., Чунихина Н., Гулиева А., Абдулова А. Инвестирование в человеческий капитал и содействие экономическому развитию	64
Кобылко А. А. Межсистемное взаимодействие в деятельности телекоммуникационных операторов	77

ЭКОНОМИКА И ЯЗЫК

Кадочников Д. В. Цели и задачи языковой политики и проблемы социально-экономического развития России	96
Одинг Н. Ю., Юшков А. О., Савулькин Л. И. Использование национальных языков как государственных в республиках РФ: правовые и экономические аспекты	112

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Шевченко И. К., Развадовская Ю. В., Марченко А. А. Текстильная промышленность в России: история и современность	131
Мельников В. В., Лукашенко О. А. Эволюция механизма аукциона при государственных закупках в России	150
Габоян А. Г., Подгайнов Д. В., Белоусов В. М. Роль трудового потенциала в реализации политики энергосбережения на промышленном предприятии	174

CONTEMPORARY ECONOMICS

- Kirdina-Chandler S. G.** Western and non-Western economic institutional models in time and geographical space 8
- Tambovtsev V. L.** Ideas, narratives and economic change 24
- Suvorova O. V., Rozmainsky I. V.** Disbelief in the future and negative investment in health capital in Russia in the mid-2010s:
Survey research 41
- Guliyeva A., Chunikhina N., Guliyeva A., Abdulova A.** Investing in human capital and assimilation of economic development 64
- Kobylko A. A.** Intersystem interaction in the telecommunications operators' activities 77

ECONOMICS AND LANGUAGE

- Kadochnikov D. V.** Goals and objectives of language policy and problems of socio-economic development of Russia 96
- Oding N. Y., Yushkov A. O., Savulkin L. I.** The use of the local languages as the official ones in the Republics of the Russian Federation:
Legal and economic aspects 112

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

- Melnikov V. V., Lukashenko O. A.** Evolution of public procurement auctions in Russia 131
- Shevchenko I. K., Razvadovskaya Y. V., Marchenko A. A.** Russian textile industry: Past and present 150
- Gaboyan A. G., Podgajnov D. V., Belousov V. M.** The role of labor potential in implementation of energy efficiency policy at industrial enterprises 174

Terra Economicus, 2019, 17(1), 8–23
DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-8-23

WESTERN AND NON-WESTERN ECONOMIC INSTITUTIONAL MODELS IN TIME AND GEOGRAPHICAL SPACE¹

Svetlana G. KIRDINA-CHANDLER,

Doctor of Sociology,
Head of Sub-Division for Evolution of Social and Economic Systems,
Institute of Economics, Russian Academy of Sciences – RAS,
Moscow, Russia,
e-mail: kirdina@bk.ru

Citation: Kirdina-Chandler, S. G. (2019). Western and non-Western economic institutional models in time and geographical space. *Terra Economicus*, 17(1), 8–23. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-8-23

With growing doubts about the universality of Western institutional models, there is now more attention paid to the analysis of models that are developing beyond the “western world”. This paper is devoted to a comparative analysis of countries with either predominant Western or non-Western institutional models of the economy. An overview of studies in political economy, as well as the main more modern institutional theories about similar subjects, are presented. The paper focuses mainly on the approach developed in the author’s theory of X- and Y-institutional matrices (Kirdina, 2014 [2001; 2000]; Kirdina-Chandler, 2017). In this theory, Western institutional models are characterised by the predominance of a set of Y-matrix institutions, among them the institutions of a market economy, federal political structure, and individualistic ideology. Non-Western models are distinguished by the dominance of a set of X-matrix institutions, among them the institutions of a redistributive economy, unitary-centralised political structure, and communitarian ideology. The X-and-Y-institutional matrices theory was used as the methodological basis for two research projects carried out in 2014–2017, the results of which are presented in the paper. The first project was devoted to analysing the influence of geographic/climatic factors on the development of institutional models. A reliable statistical relationship between the extremes of geographic/climatic factors and the predominant institutional model – the western (less extreme) and the non-western (more extreme) – is identified and logically justified. The second project was to study the long-term dynamics (since 1820) of the coexistence of countries with Western and non-Western models. A cyclical process of changing world economic leadership, expressed in the share of GDP produced by

¹ The paper was presented at the V World Interdisciplinary Network for Institutional Research conference (Hong Kong, China, September 14–17, 2018) and at the Russian-Chinese workshop “Comparative Analysis of Social and Economic Reforms in Russia and China” (November 16, 2018, Moscow, Russia). The author is grateful for the comments made by participants during discussions about the paper, especially Ulrich Witt. The author also thanks Peter Orekhovsky for his useful remarks. This paper is a modified and updated version in English of the article published in Russian (Кирдина-Чэндлер, С. Г. (2018). Западные и не-западные институциональные модели во времени и пространстве // *Вопросы теоретической экономики*, (1), 73–88).

each group of countries in the world GDP, was revealed. Prior to the spread of the industrial revolution, countries with non-Western institutional models dominated in the world GDP. Since the 1870's the domination of Y-countries started, which began to produce more than half of the world GDP. The biggest gap between these two groups of countries was observed in 1950–1970 but following this period it began to decline. Since 2008/2010 X-countries began outperforming Y-countries by share of world GDP, and this advantage is gradually increasing. It is hypothesised that a change of dominance in the global economic configuration and the search for new coalitions are some of the main factors for the increase in radical sentiment in the world and international tension.

Keywords: mesolevel analysis; x-and-y-institutional matrices theory; east and west; economic institutional models; evolutionary approach; comparative analysis of economic systems; world economic order

JEL classifications: B52, B31, C12, F02, P51

ЗАПАДНЫЕ И НЕ-ЗАПАДНЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ВО ВРЕМЕНИ И ПРОСТРАНСТВЕ²

Светлана Георгиевна КИРДИНА-ЧЭНДЛЕР,

доктор социологических наук,
зав. сектором эволюции социально-экономических систем,
Институт экономики Российской академии наук,
г. Москва, Россия,
e-mail: kirdina@bk.ru

Цитирование: Кирдина-Чэндлер, С. Г. (2019). Западные и не-западные институциональные экономические модели во времени и пространстве // *Terra Economicus*, 17(1), 8–23. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-8-23

На фоне усиливающихся сомнений в универсальности и «образцовом характере» западных институциональных моделей растет внимание к анализу моделей, которые складываются и развиваются за пределами «мирового Запада». Настоящая статья посвящена сравнительному анализу альтернативных (западных и не-западных) институциональных моделей экономики. В ней представлен обзор аналогичных исследований в политической экономии и основные современные институциональные теории. Основное внимание в статье уделено подходу, представленному в авторской теории X- и Y-институциональных матриц (Кирдина, 2014 [2001; 2000]; Kirdina-Chandler, 2017). С этой точки зрения западные институциональные модели репрезентируются преобладающей структурой взаимосвязанных институтов Y-матрицы, среди которых институты рыночной экономики, федеративной политической структуры и индивидуалистической идеологии. Не-западные модели характеризуются преобладанием институтов X-матрицы, среди которых институты редистрибутивной экономики, унитарно-централизованной политической структуры и коммунитарной идеологии. Эта теория послужила методологической основой для двух исследовательских проектов 2014–2017-х гг., результаты ко-

² Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ № 17-02-00207-ОГН «Институциональный дизайн российской экономики в сравнительной перспективе».

торых впервые совместно представлены в статье. Первый проект посвящен анализу влияния географических/климатических факторов на становление институциональных моделей. Выявлена и логически обоснована достоверная статистическая зависимость между умеренностью/суровостью климата и характером доминирующей институциональной модели – западной/не-западной – соответственно. Задача второго проекта состояла в изучении долгосрочной динамики сосуществования стран с западными и не-западными моделями, начиная с 1820 г. Выявлен циклический процесс изменения мирового экономического лидерства, выраженный в доле ВВП, производимого каждой из групп стран, в мировом ВВП. До периода распространения промышленной революции в производстве мирового ВВП лидировали страны с не-западными институциональными моделями. С 1870-го г. лидерство перешло к западным странам и в 1950–70 е гг. достигло максимума – тогда их доля составляла не менее 70% мирового ВВП. Затем она начала снижаться, а после 2008–2010 гг. суммарный ВВП не-западных X-стран снова стал превосходить ВВП западных Y-стран, и этот разрыв все более увеличивается. Рассматривается гипотеза о том, что смена лидерства в мировой экономической конфигурации и поиски новых коалиций являются одной из основных причин роста радикальных настроений в мире и усиления международной напряженности.

Ключевые слова: мезоэкономический институциональный анализ; теория институциональных X-Y-матриц; Запад и Восток; институциональные экономические модели; эволюционный подход; сравнительный анализ экономических систем; мировой экономический порядок

1. Introduction

Institutional theory, like modern economic science as a whole, faces a number of challenges. Among them is the search for solutions to overcome growing social inequality (Voeykov, 2017), studying the mechanisms for the formation and development of institutions, including those in economic systems that differ in the institutional sense from the typical market economy (Nekipelov, 2017), and reducing the negative influence of the dominant ideologies on scientific research (Polterivich, 2017). This list can be supplemented with one more – studying changes in the configuration of the world economy. These changes cause “major disruptions to the global balance of politico-economic power” (see the agenda of the Fifth WINIR conference, Hong Kong, China, 14–17 September 2018).

Anxiety of modern political economists and institutionalists, among whom the representatives of *the Big Four* (US, Great Britain, Germany and France), that is, countries of the West, still play a leading role, is quite understandable. On the one hand, the economic power of the Eastern countries (primarily China and India) is growing, and Russia’s political role is growing, which challenges the West’s global domination. On the other hand, the growing social and economic inequalities in the major developed economies are recognised and criticised, as evidenced by the worldwide success of the 700-page bestseller Thomas Piketty’s “Capital in the 21st Century”. The growth of inequality is accompanied by increased discontent within the populations of these countries over their economic situation in recent years.

These facts challenge the leadership of the Western institutional model of economic development. It becomes obvious that this model not only does not have a universal character, but it does not show as many obvious advantages as was previously thought. Other models, which are commonly called non-Western, demonstrate their viability and prospects. It seems that the world is becoming bipolar again, and this makes us take a closer

look at comparing alternative co-existing models, analysing the factors of their formation and development. In our opinion, it is the understanding of these other models that gives hope for necessary international dialogue, which is so important today. It is necessary for the maintenance of peace, the development of world trade for the benefit of all states, and for an adequate response to climate change on a planetary scale.

This paper is devoted to contributing to the task of understanding the features of historically coexisting Western and non-Western institutional models, which could facilitate such a dialogue.

The paper consists of this introduction, followed by Section 2, which outlines some approaches to the study of two types of economic and political systems, which we generalise in terms of “Western and non-Western institutional models”. In Section 3 these models are considered from the point of view of the X-and Y- institutional matrices theory. Section 4 is devoted to the presentation of the results of a study on the influence of geographic/climate factors on the formation of both types of models, which determines their location in space. Section 5 presents some data on the chronology of the coexistence of states for which these institutional models are typical. It allows us to make a hypothesis about a cyclical shift in the leading position of Western and non-Western countries. In conclusion, Section 6, the impact of the current changes in the world configuration of the political and economic structure on the growth of international tension and the radicalisation of public consciousness in western countries are noted.

2. On Western and non-Western institutional models: earlier research

For supporters of the modern economic mainstream, the idea of a market economy as a “universal form of economic organisation” was and is natural (Nekipelov, 2017: 23). The collapse of the socialist system only strengthened this idea for them.

However, outside the mainstream, for example in classical political economy, in the history of economic thought, or within heterodox economics, researchers demonstrate broader views and point to the presence of not only one but two types of dominant economic models that coexist and interact in time and space.

Let me recall that in his time Karl Marx pointed to the difference of property institutions, characteristic of the “Asiatic mode of production”, from those of Europe. If in Europe the historical basis of the economic model was private ownership of land and the exchange relations based on it, in Asia the state was the supreme owner of the land. When Marx analysed property relations in the Asiatic mode of production, he noted that, although there existed a private and communal possession and use of land, there was no *private property* in the European sense (Marx, 1939: 376–377. Op. cit.: Venediktov, 1948: 62). Like some of the other lawyers of his time, Marx pointed out that in the East – unlike the Roman civilisation – when small land communities merged into larger communities, including the state, ownership remained not with these small communities, but was passed to the “connecting unity”. “The connecting unity (*Zusammenfassende Einheit* in Germ.), towering above all these small collectives,” wrote Marx, “appears as the supreme owner ... : every single person is thus in fact deprived of property” (Op. cit.: Venediktov, 1948: 68).

If Marx just pointed to the main feature of the difference between the European and Asian models - the type of ownership, then Karl Wittfogel in his famous concept of “hydraulic civilisations” examined the latest model more thoroughly and found traces of it not only in Asian countries. Wittfogel’s contribution is that he showed the interrelationships of the economic structures of eastern countries, where extensive public works predominate (in particular, in terms of the design and structures of irrigation and flood control systems), with centralised political structures (Wittfogel, 1959).

The development of the views of Marx and Wittfogel can be found in the works of their compatriot Walter Eucken. Eucken presented his views in his classic book “The Foundations of Economics” (first published in 1939 in German as “*Die Grundlagen der Nationalökonomie*”). According to Eucken, the large number of different economic orders that

have existed in the past and exist in the present can be understood as varied combinations of two basic principles, namely, on the one side, the decentralised *co-ordination* of economic activities within a framework of general rules of the game and, on the other side, the principle of *subordination* within a centralised, administrative system. “Traces of other economic systems – apart from these two – cannot be found either in modern economic reality or in the past; one can hardly imagine that they will be found in the future” (Eucken, 1989: 79; 1992: 118). He noted that particular elements of an economic system, for example in a centrally managed economy, sometimes dominate, and sometimes only supplement the overall picture. Thus, Eucken’s contribution is that, whilst noting the “mixed” nature of real economic systems, he nevertheless pointed to the dominance of one of the two models in economic life.

Karl Polanyi, the well-known economist, historian, and anthropologist of Austro-Hungarian origin, went further in the study of non-market economic systems. In his book of 1977 “The Livelihood of Man” published *post mortem*, Polanyi explored in detail the forms of integration of economic processes in different historical epochs for many countries. He relied both on the results of his own research and on the works of B’ucher, Toennies, Thurnwald, Malinovsky, Weber, Durkheim, M. Rostovtzeff and other noted historians, sociologists and anthropologists. As is known, in his analysis Polanyi distinguished three main types of economic integration: namely, redistribution, exchange, and reciprocity. (Some authors stress that the household was also considered by him as a fourth one; for example, see Kasai, 2017). Analysing reciprocity, which manifests itself on a national or local scale, Polanyi (1957; 1977: 36) did not see it as the basis for forming a particular economic type of society, whereas he used redistribution and exchange to classify a multitude of national economies. Following Eucken, Polanyi confirmed, and further substantiated with his anthropological research, the existence of two parallel-functioning market (exchange) and redistributive (centralised) institutional complexes. Also, he explored more deeply the mechanisms of the functioning of those economies that are called redistributive. Even more definitely than Eucken, Polanyi pointed out that in any society one of the two forms of economic relations dominates, while the other takes a complementary position (Polanyi, 1963).

The political economy of socialism of the mid-twentieth century developed mostly in the USSR and offered its own version of two types of economic models. Soviet economists (and, after them, many other researchers mainly from socialistic countries) called such models ‘capitalist’ and ‘socialist’, and analysed their specifics in detail. The contribution of the representatives of the political economy of socialism was that, following the logic of Marx in his analysis of the European model (capitalism), they studied the socialist model as a unity of their economic, political and ideological components (which today are called institutions). The Hungarian political economist of the Soviet period, Janos Kornai (Kornai, 1980), proposed his version of two models. In his interpretation, alternative economic models are connected either with “soft” (under socialism) or with “hard” (under capitalism) budget constraints.

Let us reference to one more author developing his own concept of two models of economies. In 2002, Steven Rosefielde (US) first published his book about market *self-regulating* category A economies and *culture-regulated* category B economies (Rosefielde, 2008a; 2008b). His book was published twice (in 2005 and 2008), as well as being translated into Russian (in 2004) and Chinese (in 2007).

Most of these authors consider that two types of economic models rule in the world, simultaneously coexisting in different countries. Another common feature of the concepts presented above (with the exception, perhaps, of the political economy of socialism) is that when generalising known historical facts, they do not make a value judgement and do not rely on ideological ideas.

These approaches (which are ideologically neutral) are different from new, but already very popular, theories of representatives of neoclassical economics which also present alternative socio-economic models. We are talking about the theory of open access orders and limited access orders (North et al, 2009) and the theory of inclusive and extractive in-

stitutions (Acemoglu & Robinson, 2012). Other researchers stress that these theories are based on certain ideological guidelines, which allow authors to consolidate “scientifically established facts” into a single whole (Polterovich, 2017: 57)³. However, in our opinion, the obvious ideological bias of these theories is rather an obstacle to the search for scientific truth. It explains why the authors’ (of these two theories) interpretations of historical facts and comparisons cited in these theories are actively criticised. This is especially true of the theory of Acemoglu and Robinson (see, for example, Diamond, 2012; Arslanov, 2016). The value judgements in both these theories are also shown by the fact that these models – which include open access orders in the theory of North and his colleagues or societies with inclusive institutions as in Acemoglu and Robinson’s theory – characterise Western countries⁴, and they are presented in the framework of these theories as more developed and advanced.

3. Western and non-Western institutional models in the X- and Y-institutional matrices theory

In our analysis of Western and non-Western institutional models, we will rely on our own approach based on the X-and-Y-institutional matrices theory, or X-Y IMT (see *Matritsa institutsional'naya v sociologii*, 2003; *Institutsional'nykh matrirts teoriya*, 2010).

X-Y IMT has been elaborated by the author since the late 1990s. It develops and justifies the theoretical hypothesis of two stable systems of basic institutions (institutional complexes) that determine the nature and character of the development of societies. For the first time the term “institutional matrix” was defined by Karl Polanyi (Polanyi, 1977), then it was used by Douglass North (North, 1990), further development of this concept is presented in X-Y IMT (Kirdina, 2014 [2000; 2001]; Kirdina-Chandler, 2017)⁵.

The institutional *matrix* (from Latin word *matrix* – womb, primary model) is defined as the historically established stable triplex of interrelated basic institutions (institutional complexes) that regulate the functioning of the three main social subsystems: the economy (economic sphere), political sphere and ideological sphere. Basic institutions, while maintaining their inherent basis, manifest themselves in a variety of historically changing institutional forms, the specifics of which are determined by the history and cultural context of specific societies.

Analysis of extensive empirical material, from the most ancient states of Egypt and Mesopotamia to modern countries, has shown that, as a rule, one of two institutional matrices consistently dominates in the structure of a society: either the X- or Y-matrix. They differ by the content of the underlying institutions that form them.

The following basic institutions (institutional complexes) are characteristic of the X-matrix:

- in the economic sphere – the institutions of “a redistributive economy” (the term introduced by K. Polanyi). Redistributive economies are formed by a set of such institutions as 1) supreme conditional ownership; 2) cooperation; 3) employed (unlimited term) labour; 4) redistribution (accumulation-coordination-distribution as K. Polanyi explained); 5) cost limitations, or X-efficiency (as H. Leibenstein noted) as feedback loops. In redistributive economies the centre regulates the movement of goods and services as well as the formal and informal rights of their production and use;
- in the political sphere – the institutions of a unitary (unitary-centralised) political order. Among them the institutions of: 1) administrative-territorial division; 2) ver-

³ Victor Polterovich believes that “the complexity of social systems, their variability and the impossibility (except for rare situations) of carrying out laboratory experiments lead to the fact that general concepts that claim to explain reality and practical significance are forced to rely on ideology” (Polterovich, 2017: 57). Therefore, these two theories seem to him as examples of scientific theories. We hold the opposite view on the role of ideology in the social sciences and believe that their inherent ideological bias is the “original sin” that social science must overcome (Kirdina, 2008: 21–22). The development of the evolutionary approach, complexity economics and the synergetic paradigm in economic theory is very conducive to this.

⁴ “Most countries that have made the transition to open access, or at least met the threshold \leq to be an open access society – S.K-C. \geq , are located in Europe or founded by Europeans” (North et al, 2011: 42).

⁵ The X-Y IMT has been repeatedly presented in scientific literature, so we confine ourselves here to a brief summary of it.

tical hierarchical authority with the centre at the top; 3) appointments; 4) general assembly with the rule of unanimity; 5) appeals to higher levels of hierarchical authority as feedback loops;

- in the ideological sphere – the institutions of communitarian ideology. It expresses the idea of preference toward collective shared public values over individual, sovereign private values, the priority of “We” over “I”. This set of institutions includes: 1) collectivism; 2) egalitarianism; 3) order; 4) the well-being oriented labour motivation; 5) integralism-holism-continuity as principles of common thinking.

Institutions of the X-matrix dominate in Russia, and in most countries of Asia and Latin America.

The Y-matrix is formed by the following basic institutions (institutional complexes). They perform similar functions, but in a different way, namely:

- in the economic sphere – the institutions of a market economy. Among them are: 1) private ownership; 2) competition; 3) contract labour; 4) exchange (buying-selling); 5) profit maximization, or Y-efficiency (term introduced by H. Leibenstein);
- in the political sphere – the institutions of a federative (federative-subsidary) political order. These include the institutions of 1) federative-territorial structure (federation); 2) self-governance and subsidiarity; 3) elections; 4) multi-party system with the rule of a “democratic” majority; 5) legal suits as feedback loops;
- in the ideological sphere – institutions of individualistic ideology. It proclaims the preference toward individual values over collective ones, the priority of “I” over “We”, the primacy of individual rights and freedoms over those of communities. They are institutions of: 1) individualism; 2) stratification; 3) freedom; 4) pecuniary-oriented labour motivation; 5) specialisation-reductionism- discreteness as principles of common thinking.

The Y-matrix institutions prevail in the countries of Europe, North America, Australia, New Zealand.

Throughout the history of states, as a rule, the predominant position of either the X- or Y-matrix in the institutional structure of societies is preserved. This coincides with the concepts of most of the above-mentioned authors (among them Marx, Polanyi, Eucken, Rosefelde). Whereas the institutions of one matrix predominate, the institutions from the alternative matrix – in IMT they are called complementary institutions (institutional complexes) – play a necessary, but auxiliary role, “complementing the whole” institutional social structure. As in genetics, where the dominant gene, suppressing the recessive gene, sets the manifest signs of a living organism, so the institutions of the predominant matrix determine the nature of the institutional environment that develops in society. The predominant matrix sets limits for the action of complementary, auxiliary institutions of the alternative matrix. Progressive development of society requires a constant search for an optimal balance between the institutions of the predominant and complementary matrices, as well as the prevention of *institutional dissonances* (Kirdina-Chandler, 2017a).

Based on the concept of the X-Y IMT non-Western models are distinguished by the dominance of X-matrix institutions, among them are the institutions of a redistributive economy, unitary (unitary-centralised) political order and communitarian ideology. Western institutional models are characterised by a predominance of Y-matrix institutions, among which are institutions of market economy, federative (federative-subsidary) political order and individualistic ideology. This existence of non-Western (corresponding to the dominance of the X-matrix institutions) and Western (corresponding to the dominance of the Y-matrix institutions) institutional models was the basis for two interrelated research projects, results of which are presented below. The projects were conducted under the guidance of the author in the period 2014–2017.

4. Western and non-Western institutional models in space: the effect of geographic/climate factors

In the first research project, the influence of geographical/climate factors on the institutional development of states was studied. The task was to understand what geographic/climate factors are important (if any) in determining whether non-Western or Western institutional models predominant in countries.

One knows that the “geographical hypothesis” has been discussed for several decades in the works of modern institutionalists. Different points of view and econometric models are presented to test this hypothesis: “institutions rule” or “institutions do not rule (but geography)” (Gallup et al, 1999; Hausmann et al, 2005; Lorenz et al, 2005; Mellinger et al, 2000; Parent, Zouache, 2009; 2012; Plummer & Sheppard, 2006; Rodríguez-Pose, 2013; Rodrik, 2003; Rodrik et al, 2002; 2004; Sachs, 2003a; 2003b; Saha, 2013; for more details, see Kirdina, 2016: 138–143).

Despite the different positions, the common factor is that the authors use, as a rule, a reductionist approach in the analysis of institutions. It consists of the fact that only a few of them are taken into account in analysis – usually just economic institutions. They do not take into account the characteristics of *embeddedness*⁶ (inclusiveness, rootedness) of economic institutions in social “non-economic” life. However, institutional structures have, in our view, a holistic nature, so we should consider them as an interconnected whole.

Our task was to overcome the limitations of such a reductionist approach. Therefore, we used a representation of the institutional structure in the form of interacting institutional matrices which, in our opinion, is more effective to verify the “geographical” hypothesis. On this basis the study was conducted, the results of which are presented below (for more details, see Kirdina, Kusnetsova & Sen’ko, 2015).

The analyses are not based on linear econometric models with several explanatory variables. We used statistical modeling with data mining procedures and an original method of classification that allowed us to identify the nonlinear character of the relationship between the investigated parameters. Procedures for statistical evaluation of the reliability and sustainability of the results were also used.

In this study, data mining techniques analysed 115 statistical indicators for the sample of X- and Y-countries (n = 65), which together account for 90% of world GDP. As sources of information, known statistical databases containing geographic indicators were used⁷.

In the course of the study, a group of indicators was singled out, whose influence on the nature of the institutional models emerging in states turned out to be decisive. These are the climatic characteristics that determine the location in geographical space of X and Y-countries. Among them are temperature (t), precipitation levels and the risks of natural disasters (see Table below).

It is established that in territories with relatively mild climatic characteristics (optimal air temperatures and precipitation levels), as well as low risks of natural disasters, states with a dominance of Y-institutions are formed. In other words, with optimal geographical conditions Western institutional models develop. In turn, in regions where there are significant fluctuations in the amplitude of precipitation and air temperature, and also where average temperatures and average precipitation levels are very high or very low, and the risks of natural disasters are high, X-matrix institutions historically predominate. In other words, in relatively unfavorable natural conditions, non-Western institutional models predominate that allow countries to develop in a given geographical environment (see Table 1).

Why did climate indicators and associated incidence of exposure to natural disasters come to the forefront? We give the following explanation. The history of any state begins

⁶ The term *embeddedness* is introduced by Karl Polanyi and is developed by economist-sociologist Mark Granovetter.

⁷ Data sources www.worldbank.org; www.cia.gov; www.gapminder.org; <http://faostat3.fao.org>; <http://www.indexmundi.com>; <http://en.wikipedia.org>; <http://unstats.un.org>; <http://www.world-nuclear.org>; <http://www.bp.com>; <http://minerals.usgs.gov> (the structure of the data is presented in more detail in: (Kirilyuk, Volynsky, Kruglova, Kuznetsova, Rubinstein, Senko, 2015).

with the stage of settled agricultural production. Representatives of different sciences – from archaeologists and historians to economists, culturologists, sociologists, etc. – come together in this. Societies can survive if they, first of all, have learned to sustainably provide their population with food and protect it from the impact of the environment, regardless of the vagaries of nature. At the dawn of the first states, it is in the agrarian sphere that certain social technologies (institutions) begin to take shape that organise the society for survival on a given territory. In other words, it is in agrarian eras that very adaptive mechanisms are formed, thanks to which it is possible to take possession of nature and use it for social needs. Karl Polanyi once again pointed out that “the social organisation of appropriation of the surrounding energy and power ... determines the institutional matrix” (Polanyi, 1977: xxxii).

Table 1

Some climate indicators for X-countries (with predominant non-Western institutional models) and Y-countries ((with predominant Western institutional models)

Countries Indicators	«Relatively cold» X-countries*	Y-countries***	«Relatively hot» X-countries**	Average for all countries	Statistical significance of partitions (F-criterion)
People affected by natural hazards, %	1.9	0.1	1.3	0.9	0,0040
People affected by drought, per 100 000 of population	27.3	8.0	49.0	33.5	0,0381
People affected by floods, per 100 000 of population	78.3	6.6	37.6	29.8	0,0042
Average air temperature for the year, °C	6.4	9.3	23.1	16.2	<0,0001
t in October, °C	8.1	9.8	23.6	16.9	<0,0001
t in November, °C	0.4	5.4	21.4	13.3	<0,0001
t in December, °C	-5.6	2.2	19.4	10.5	<0,0001
t in January, °C	-8.2	0.9	18.8	9.4	<0,0001
t in February, °C	-6.2	1.9	19.9	10.6	<0,0001
t in March, °C	0	4.5	21.7	13.0	<0,0001
t in April, °C	6.6	7.8	23.6	15.9	<0,0001
t in May, °C	12.3	11.7	24.9	18.7	<0,0001
t in June, °C	16.7	14.8	25.7	20.7	<0,0001
t in July, °C	19.6	16.9	25.8	21.8	<0,0001
t in August, °C	19.3	16.6	25.8	21.7	<0,0001
t in September, °C	14.7	13.9	25.2	19.9	<0,0001
Precipitation in May, mm	87	57	120	93	0,0039
Precipitation in June, mm	146	60	142	111	0,0050
Precipitation in July, mm	219	57	145	118	0,0003
Precipitation in August, mm	194	57	146	116	0,0006
Precipitation in September, mm	131	55	141	107	0,0017
Precipitation in October, mm	62	61	134	99	0,0019
Precipitation for the year, mm	1100	760	1328	1089	0,0090
Precipitation amplitude for the year, mm	194	52	159	121	<0,0001
t min for year °C	1.0	4.6	17.4	11.0	<0,0001

* «Relatively cold» X-countries (6 in total): China, North Korea, Nepal, Republic of Korea, Russian Federation, Japan

** “Relatively hot” X-countries (35 in total): Bolivia, Brazil, Cambodia, Colombia, Cuba, Ecuador, Guatemala, Honduras, Dominican Republic, Egypt, Guatemala, India, Indonesia, Jordan, Malaysia, Mexico, Myanmar, Nicaragua, Pakistan, Paraguay, Peru, Saudi Arabia, Syria, Sudan, Thailand, Tunisia, Philippines, Sri Lanka, Ecuador, Ethiopia, South Africa.

*** Y-countries (24 in total): Austria, Argentina, Bulgaria, Belgium, Great Britain, Hungary, Greece, Denmark, Germany, Spain, Italy, Canada, Morocco, Netherlands, Norway, Poland, Portugal, Romania, US, Turkey, Finland, France, Chile, Sweden.

It is obvious that the agrarian sphere is highly susceptible to the influence of climate. History shows that in different climatic zones, agriculture developed in different ways. Examples of arid Egypt with centralised forms of farming and fertile Mesopotamia with its initial market forms of coordination are well-known examples (for more details see Kirdina, 2014: 89–98).

The transition from agrarian to industrial and subsequent stages of social development did not abolish but absorbed the institutional developments of previous eras⁸. The mechanisms of cumulative causality (T. Veblen), path dependence (P.A. David, S.J. Liebovitz, S.J. Margolis, etc.), blocking effects (D. North), sociocultural evolution (J.E. and G. Lenski), etc., as revealed in economics and sociology, supported the development of social technologies and the dominant position of an institutional matrix that arose at the dawn of the history of the state. Finally, the irreversibility “the arrow of time” (A. S. Eddington) does not allow us to ignore the differences that have arisen in the previous stages of social development.

In addition, we draw attention to the importance of climate for the reproduction of the human population itself. Studies are known which explain the role of moderate climatic conditions as a blocking factor for diseases (see, for example, Malik & Temple, 2006). Therefore, the very size and distribution of a population across a territory, its density and forms of social organisation, as well as the institutions formed on their basis, differed in different climatic conditions.

5. Countries with predominant Western and non-Western institutional models over time: cyclical change of dominance

What is the chronology of the coexistence of countries characterised by Western and non-Western institutional models or, in other words, in which the institutions of the X- or Y-matrix dominate? To answer this question, we decided to investigate the comparative long-term dynamics of gross domestic products (GDP) produced by these two groups of countries.

The appeal to GDP is due to the fact that this indicator, despite growing criticism of it, is perhaps the only consensus indicator on the basis of which – albeit indirectly – one can judge the “might” of each country in comparison with others. The need to study the long-term dynamics forced us to refer to the data of the well-known tables of Angus Maddison (Maddison Project Database, 2018), which shows the long-term dynamics of comparable GDP levels in some countries up to 2016, measured in millions of international, Geary-Khamis, 1990 dollars. As presented in the database Maddison data from the XII century until 1820 are scattered and incomplete - they cover only a small number of countries. Therefore, 1820 was adopted as the starting reference point beginning with which there are data on a wide range of countries, which makes it possible to create a fairly representative sample of them.

Taking into account the available data, a sample of countries was created, which included both types of institutional structures. Countries with the dominance of the institutional X-matrix are illustrated by China, India, Brazil, Japan and the countries of

⁸ In this case, it is not important if the formation of states is a result of slow progressive growth or as a result of intermittent evolution and non-linear development (for more details, see Abrutyn & Lawrence, 2010). It is important that it is irreversible.

the former USSR, or the Russian Empire (since Russia in Madison's database was not separately distinguished until the 1920s). Countries with the dominance of the Y-matrix in our sample include 12 Western European countries, namely Austria, Belgium, Great Britain, Germany, Denmark, Italy, Netherlands, Norway, Finland, France, Sweden and Switzerland, and 4 countries outside Europe – Australia, New Zealand, Canada and US. The listed countries of both categories together produced and produce at least 75–85% of the world GDP, which makes our sample quite representative for the analysis of processes at the global level.

A graph showing the dynamics of the total share of GDP with western (Y-country) and non-western (X-country) institutional models, for the period 1820–2016, is presented in Fig. 1.

This graph allows us to see a cyclical process, during which the dominance of countries with a different type of institutional model is changing. In the 1820s (and earlier, according to a number of historians, see, for example, (Frank, 1998), global GDP was produced predominantly by X-countries, but since 1870, the share of the Y-countries grew to more than half of world GDP.

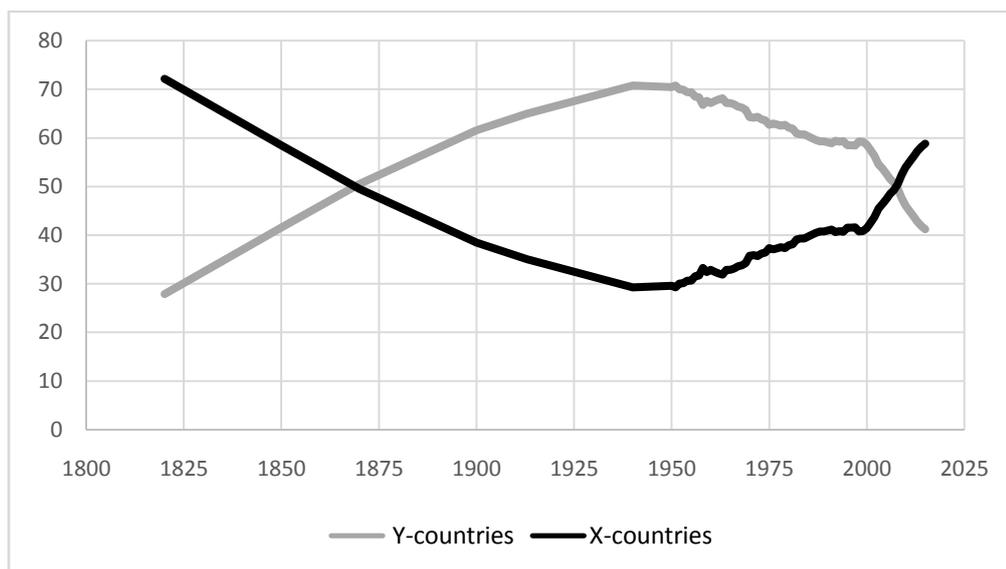


Fig. 1. Proportions of total GDP of countries with predominant non-Western (X-country) and predominant Western (Y-country) institutional economic models, 1820–2016, % (they are 100% in total)

The maximum gap between the two groups of countries occurred in the 1950–1960s, but since the 1970s it has declined. Approximately from 2008, according to our calculations, the X-countries again began to take the lead, that is, to exceed the Y-countries in GDP production, and in the following years this gap has been gradually increasing.

The verification of this conclusion was tested in a wider sample of countries ($n = 63$) using data from the World Bank for the period 1990–2017. The basis for the sample were the results of countries identified with the dominance of X- and Y-matrices, presented in (Kirdina, Kuznetsova & Sen'ko, 2015):

- countries with the dominance of the X-matrix (non-Western institutional models) include Brazil, Egypt, China, Laos, Mexico, Myanmar, Nepal, Peru, Korea, Russia, Philippines, Japan, Bolivia, Venezuela, Vietnam, Guatemala, Honduras, Dominican Republic, India, Indonesia, Jordan, Iraq, Lebanon, Libyan Arab Jamahiriya, Lebanon, Malaysia, Pakistan, Paraguay, Saudi Arabia, Sudan, Thailand, Tunisia, Sri Lanka and Venezuela ($n = 38$);

- countries with the dominance of the Y-matrix (Western institutional models) include Austria, Belgium, Great Britain, Denmark, Germany, Spain, Italy, Netherlands, Norway, USA, Finland, France, Sweden, Argentina, Bulgaria, Hungary, Greece, Canada, Morocco, Poland, Portugal, Romania, Turkey, Chile, South Africa (n = 25).

The ratio of GDP of these two groups of countries and their share in world GDP are shown in Fig. 2.

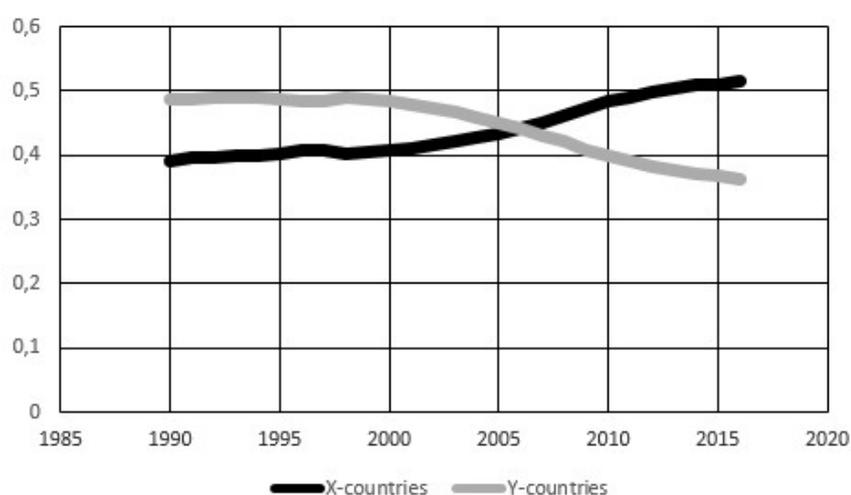


Fig. 2. GDP of countries with predominant non-Western (X-country) and predominant Western (Y-country) institutional economic models, within the total world GDP, %, 1990–2017

Comparing the data of both graphs, one can confidently say: before our eyes, the global configuration of the main players in the world economy is changing. The results obtained confirm earlier ideas about the cyclical nature of the correlation between the “centre and periphery”, or the dominant poles in the global world. “We are once again in one of the alternating periods of hegemony and competition in the world economic system, which heralds an updated shift of hegemony westward across the Pacific (The World System ..., 1998: 47). About the same time the Norwegian scientist Erik Reinert writes: “The world enters a new era – an era marked by two significant changes. The first is the beginning of the end of the domination of the West – although this is not the end of the West. The second is the Asian “Renaissance”, because the 21st century will be the century of Chinese and Indian economic systems”(Reinert, 2013: 47; see also Frank, 1998).

At the same time, researchers pay attention to the interdependence of the two groups of countries. The “rise of Europe” in the XIX century cannot be explained without taking into account the role of trade with Asia, Africa and Latin America – the global world system as it was then. Similarly, the modern resurgence of Asian countries is associated with redefined trade in resources, technology and people between Asian and Western countries.

6. Conclusions and discussion

The demolition of the long-term trend of the dominance of states with Western institutional models observed in the last decade is accompanied by the radicalisation of public consciousness in these countries, as well as the growth of international tension.

As a rule, radicalism increases in crisis or transitional historical periods, when a habitual order of things is threatened. Its manifestations can be seen in “nervous” politics, social protest actions, sensationalisation in media reports, and in the dissemination of radical scientific concepts (see more about it Kirdina-Chandler, 2017b). Radicalism is character-

ised by uncompromising rejection of the current situation, and the process of intensifying irreconcilable sentiments, insecurity of existence, and adherence to extreme views. Radicalism is accompanied by an accentuation of external threats, either explicit or imaginary, or by sharp criticism of existing institutions, ideas, rules and social order within a country that take the form of political struggle.

Some experts believe that when there are fundamental changes in the existing order or economic balance between countries, when it comes to the redistribution of “centres of power” and requests for new “conditions of the game” are made, when military threats are growing either explicit or imaginary, then the likelihood of local and even global conflicts increases in tandem. We believe that the results of scientific research show that these changes occur naturally and that we are talking about the natural cyclical processes that always exist and accompany our lives, and understanding this can help smooth out possible international tension.

Global institutional cycles in the bipolar world are expressed not only in changes in the balance between X- and Y-countries, but are also associated with the dynamics of organisational forms reflecting the depth of the interconnections inside each of the poles of the global bipolar world. Looking back at the common past of mankind and looking ahead to its common future, we can assume that each of the poles will further develop into an increasingly interconnected structure, that is, the development of various types of international alliances within each group of countries. There will be a strengthening of the bipolarity of the world, which will help to reduce chaos and strengthen the stability of international relations. This is one of the possible positive predictions.

Another prediction is that over time, the ideological unity of the X-countries, which have non-Western institutional models, will be realised and articulated. The Y-countries, which are characterised by Western institutional models, have a common ideological platform developed over the previous decades for interaction in the form of common values shared by the peoples of these countries, which are called democratic, liberal, etc. The X-countries are only on the way to this consolidation on the platform of their common, shared values which the institutional matrices theory, with its terminology that is neutral in terms of culture and civilization, can help to develop. Thus, it can contribute to the emergence of a more balanced and harmonious cyclically developing world.

Acknowledgements

The author expresses gratitude to the participants in the project, among them Andrei Volynskii, Maria Kruglova, Igor Kirilyuk, Andrey Vernikov, Anna Kuznetsova, Oleg Senko and Alexander A. Rubinstein, during which the results above were obtained. The author also thanks Colin Chandler for his help with English translation.

REFERENCES

Abrutyn, S., and Lawrence, K. (2010). From Chiefdom to State: Toward an Integrative Theory of the Evolution of Polity // *Sociological Perspectives*, 53(3), 419–442.

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

Arslanov, V. V. (2016). *Geografiya, instituty i istoki global'nogo neravenstva: kritika koncepcii ehkonomicheskogo razvitiya Adzhemoglu i Robinsona*. [Geography, institutions and the roots of global inequality: a critical appraisal of Acemoglu and Robinson's theory of economic development.] Moscow: Moscow: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences. (In Russian.)

Diamond, J. (2012). What makes countries rich or poor? // *New York Review of Books*, June 7 (<http://www.nybooks.com/articles/2012/06/07/what-makes-countries-rich-or-poor/> – Accessed on April 8, 2017).

- Eucken W. (1989) [1939]. *Die Grundlagen der Nationalökonomie*. Berlin: Springer.
- Eucken, W. (1992) [1939]. *The Foundations of Economics – History and Theory in the Analysis of Economic Reality*. Berlin, New York: Springer. (Reprint of the first English edition published in 1950 by William Hodge, London).
- Frank A.G. (1998) *ReORIENT: Global Economy in the Asian Age*. Berkeley: University of California Press.
- Gallup, J. L., Sachs, J., and Mellinger, A. (1999). Geography and Economic Development // *International Regional Science Review*, 22, 179–232.
- Hausmann, R., Pritchett, L., and Rodrik, D. (2005). Growth Accelerations // *Journal of Economic Growth*, 10(4), 303–329.
- Institutsional'nykh matrits teoriya [Institutional Matrix Theory], pp. 153–154 / In: G. V. Osipov, L. N. Moskvichev (eds.) (2010). *Sociologicheskij slovar'. [Sociological dictionary.]* Moscow: INFRA-M Publ. (In Russian.)
- Kasai, T. (2017). Karl Polanyi's Criticism of Economics and the Origin of His Poor-Relief Ideas // *Paper presented at AFEE's 2017 annual meeting*, Chicago, Illinois, January 6–8, 2017.
- Kirdina, S. G. (2008). Sovremennye sociologicheskie teorii: aktual'noe protivostoyanie? [Contemporary sociological theories: current confrontation?] // *Sociologicheskie issledovaniya [Sociological research]*, (8), 18–28. (In Russian.)
- Kirdina, S. G. (2014) [2000; 2001]. *Institutsional'nye matricy i razvitie Rossii. Vvedenie v X-Y-teoriyu. [Institutional Matrices and Development in Russia: An Introduction to X&Y Theory.]* Moscow, Saint Petersburg: Nestor Istoria, 468 p. (In Russian.)
- Kirdina, S. G. (2016). Rol institutov i geografii v ehkonomicheskom razvitii: aktual'naya polemika v geterodoksal'noj ehkonomike [Institutions and geography in economic development: a heterodox economic discussion] // *Prostranstvennaya ekonomika. [Spatial Economics]*, (3), 133–150. (In Russian.)
- Kirdina, S. G., Kuznetsova, A. V., and Senko, O. V. (2015). Klimat I institutsionalnyye matricy [Climate and Institutional Matrices: Cross-Country Analysis] // *Sotsiologicheskie Issledovaniya [Sociological Studies]*, (9), 3–13. (In Russian.)
- Kirdina-Chandler, S. (2017). Institutional Matrices Theory, or X-and Y-theory: A Response to F. Gregory Hayden // *Journal of Economic Issues*, 51(2), 476–485.
- Kirdina-Chandler, S. G. (2017a). Mezouroven': novyj vzglyad na ehkonomiku? [The Meso Level: A New Look in Economics?] // *Nauchnyj doklad. [Working paper.]* Moscow: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 36 p. (In Russian.)
- Kirdina-Chandler, S. G. (2017b). Radikal'nyj institutsionalizm i fejkovaya ehkonomika v XXI veke [Radical institutional economics and fakery for the 21st century] // *Journal of Institutional Studies*, 9(4), 6–15. (In Russian.)
- Kirilyuk, I. L., Volynsky, A. I., Kruglova, M. S., Kuznetsova, A. V., Rubinstein, A. A., and Senko, O. V. (2015). Empiricheskaya proverka teorii institutsionalnykh matric metodami intellektual'nogo analiza dannykh. [Empirical Testing of Institutional Matrices Theory by Data Mining] // *Kompyuternye Issledovaniya i Modelirovanie [Computer Research and Modeling]*, 7(4), 923–933. (In Russian.)
- Kornai, J. (1980). *Economics of Shortage*, vols. I and II. Amsterdam and New York: NorthHolland Publishing Company.
- Lorenz, A., Hemmer, H.-R., and Ahlfeld, S. (2005). The Economic Growth Debate – Geography Versus Institutions: Is There Anything Really New? // *Entwicklungsökonomische Diskussionsbeiträge – Discussion Papers in Development Economics*, No. 34, 19 p.
- Maddison Project Database (2018) (<https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2018> – Accessed on March 26, 2018).
- Malik, A., and Temple, J. R. W. (2006). The Geography of Output Volatility // *CEPR Discussion Papers* 5516, pp. 1–39.
- Marx, K. (1939). *Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie*. Moscow: Institute of Marxism-Leninism of Central Committee of the Communist Party of the Soviet Union. (In Russian.)

Matritsa institutsional'naya v sociologii. [The institutional matrix in sociology.], pp. 609–610 / In: *Sociologicheskaya ehnciklopediya [Sociological Encyclopedia.]*. (2003). Vol. 1. Moscow: Mysl Publ. (In Russian.)

Mellinger, A. D., Sachs, J. D., and Gallup, J. L. (2000). Climate, Coastal Proximity, and Development, pp. 169–194 / In: G. L. Clark, M. P. Feldman, and M. S. Gertler (Eds.) *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press.

Nekipelov, A. D. (2017). «Novyj pragmatizm» professora G. Kolodko: al'ternativa ili dopolnenie chistoj ehkonomicheskoy teorii? [«New pragmatism» of professor G. Kolodko: alternative or addition to pure economic theory?] // *Voprosy teoreticheskoy ehkonomiki [Theoretical economics]*, (1), 22–39. (In Russian.)

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

North, D., Wallis, J., and Weingast, B. (2009). *Violence and Social Order: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge: Cambridge University Press.

Parent, O., and Zouache, A. (2009). Geographical Features vs. Institutional Factors: New Perspectives on the Growth of Africa and Middle-East // *Economic Research Forum*. Working Paper No 490, 30 p.

Parent, O., and Zouache, A. (2012) Geography Versus Institutions: New Perspectives on the Growth of Africa and the Middle East // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 168(3), 488–518.

Plummer, P., and Sheppard, E. (2006). Geography Matters: Agency, Structures and Dynamics at the Intersection of Economics and Geography // *Journal of Economic Geography*, 6(5), 619–637.

Polanyi, K. (1963). *Economic Sociology in the United States: Lecture given at the Institute for Cultural Relations*, Budapest, Oct 9, 1963. Op. cit: Polanyi, K. (1977). *The Livelihood of Man*. N.-Y. Academic Press, Inc.

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

Polterovich, V. M. (2017). Razrabotka strategij social'no-ehkonomicheskogo razvitiya: nauka vs ideologiya [Designing the strategies for socio-economic development: science vs. ideology] // *Voprosy teoreticheskoy ehkonomiki [Theoretical economics]*, (1), 55–65. (In Russian.)

Reinert, E. (2013). Ob aktual'nosti global'nogo kejnsmstva i vyborochnoj deglobalizacii. [Zeitgeist in transition: towards global Keynesianism and selective deglobalization.] // *Finansy i real'nyj sektor: vzaimodejstvie i konkurenciya. Materialy IX mezhdunarodnogo simpoziuma po ehvolyucionnoj ehkonomike*, 8–10 sentyabrya 2011 g., Rossiya, Moskovskaya oblast', g. Pushchino. [Finance and the real sector: interaction and competition. Proceedings of the 9th International Symposium on the Evolutionary Economy, September 8–10, 2011, Russia, Moscow Region, Pushchino.] / V. I. Maevsky and S. G. Kirdina (eds.). Moscow: Institute of Economics, RAS. (In Russian.)

Rodríguez-Pose, A. (2013). Do Institutions Matter for Regional Development? // *Regional Studies*, 47(7), 1034–1047.

Rodrik, D. (2003). *In Search of Prosperity: Analytical Narratives on Economic Growth*. Princeton University Press, 481 p.

Rodrik, D., Subramanian, A., and Trebbi, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development // *Journal of Economic Growth*, 2(9), 131–165.

Rosefielde, S. (2008a) [2005, 2002]. *Comparative Economic Systems: Culture, Wealth, and Power in the 21st Century*. Malden, Massachusetts & Oxford: Wiley-Blackwell.

Rosefielde, S. (2008b) [2005, 2002]. *Sravnitel'naya ehkonomika stran mira. Kul'tura, bogatstvo i vlast' v XXI veke. [Comparative Economic Systems: Culture, Wealth, and Power in the 21st Century.]* Moscow: ROSSPEN Publ. (In Russian.)

Sachs, J. D. (2003a). Institutions Don't Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income // *NBER*. Working Paper No. 9490, 12 p.

Sachs, J. D. (2003b). Institutions Matter, but Not for Everything: The Role of Geography and Resource Endowments in Development Shouldn't be Underestimated // *Finance and Development*, 40(2), 38–41.

Saha, B. (2013) Institutions or Geography: Which Matters Most for Economic Development? // *Journal of Interdisciplinary Economics*, 25(1–2), 69–89.

Frank, A. G., and Gills, B. K. (Eds.) (1998). *The World System: Five Hundred Years or Five Thousands?* London and New York: Routledge.

Venediktov, A. V. (1948). *Gosudarstvennaya socialiticheskaya sobstvennost'*. [*State Socialist Property*]. Moscow-Leningrad: Publishing house of the USSR Academy of Sciences. (In Russian.)

Voeykov, M. (2017). K probleme social'no-ehkonomicheskogo neravenstva: ehkonomicheskoe i social'noe [To the problems of socio-economic inequality: social and economic] // *Voprosy teoreticheskoy ehkonomiki* [*Theoretical economics*], (1), 8–22. (In Russian.)

Wittfogel, K. A. (1959). *Oriental despotism: A comparative study of total power*. New Haven: Yale Univ. Press.

ИДЕИ, НАРРАТИВЫ И ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Виталий Леонидович ТАМБОВЦЕВ,

доктор экономических наук, главный научный сотрудник,
МГУ им. М. В. Ломоносова,
г. Москва, Россия,
e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru

Цитирование: Тамбовцев, В. Л. (2019). Идеи, нарративы и изменения в экономике // *Terra Economicus*, 17(1), 24–40. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-24-40

Статья посвящена критическому анализу идейного и нарративного «поворотов» в экономических исследованиях. Опираясь на широкий круг исследований в информационных науках, социальной психологии, теории принятия решений, антропологии и других, автор показывает, что представления о «власти идей» сильно преувеличивают их роль в изменениях экономической политики. Прежде всего, не принимается во внимание, что воспринимаются и становятся убеждениями те идеи, которые отвечают интересам экономических и политических акторов. Далее, для того чтобы идея воплотилась в действие, у индивида должен быть необходимый ресурсный потенциал, включая достаточный уровень самодеятельности и внутренний локус контроля. Наконец, у индивида должны быть стимулы к действию: его ожидаемые выгоды должны превышать ожидаемые издержки. По этим причинам знание новой идеи вследствие ее диффузии вовсе не тождественно ее принятию (трансформации в убеждение) и преобразованию в действие. Нарративы в процессах диффузии идей выступают как действенная форма представления содержания идеи. Структура нарратива отражает причинные связи действий и последствий, в силу чего схожа со структурой ситуации принятия решения. Человеческий мозг эволюционно приспособлен к восприятию нарративов, так что передача информации в форме нарратива обладает высокой способностью убеждать других, независимо от того, является ли его содержание информацией или дезинформацией. Названные моменты не означают, что изучение нарративов в экономике не представляет большого интереса. Нарративы – часть экономической культуры, поэтому изучение всех ее составляющих поможет избежать ошибок при принятии решений в области экономической политики.

Ключевые слова: идеи; интересы; информация; нарративы; экономическая культура; решения; действия; изменения

IDEAS, NARRATIVES AND ECONOMIC CHANGE

Vitaliy L. TAMBOVTSEV,

Doctor of Economics, Senior Staff Scientist,
Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia,
e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru

Citation: Tambovtsev, V. L. (2019). Ideas, narratives and economic change. *Terra Economicus*, 17(1), 24–40. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-24-40

The paper deals with the critical analysis of the narrative and ideational “turns” in economic research. Based on the research findings of information science, social psychology, decision-making theory, cognitive science, anthropology, and other fields of research, the author shows that perspectives on “the power of ideas” and its impact for economic policy are greatly exaggerated. First and foremost, the scholars ignore the fact that only ideas that respond to the concerns of economic and political actors are accepted by them and transform into their beliefs. Further, to put belief into action, the actor must have the appropriate resource capacity including sufficient level of self-efficacy, as well as the internal locus of control. Finally, the actor must have appropriate incentives for action: his expected benefits ought to exceed the expected costs. For all these reasons, neither the spread of a new idea is synonymous with its acceptance, (transformation into belief), nor it is identical to the implementation of the ideas. Narratives represent the meaningful unit of content. Being similar to the structure of a decision-making situation, the narrative structure mirrors causal connections between actions and their effects. Human brain is evolutionary wired for narratives, so narrative communication has high persuasion capacity regardless of its content. This does not mean that narrative research in economy is not an important field. Narratives are part of economic culture; thus, narrative research could help reveal wrong decisions regarding economic policies.

Keywords: ideas; interests; information; narratives; economic culture; decision; action; change

JEL classifications: D80; D91; Z13; Z19

1. Введение

В течение последних двух десятилетий в области наук о человеке, обществе и экономике произошел ряд «поворотов» (или разворотов, turns): аргументативный (Fischer & Forester, 2002), дискурсивный (Bozatzis & Dragonas, 2014), институциональный (Evans, 2005), информационный (Adams, 2003), когнитивный (Bourgine & Nadal, 2004), культурный (Nash, 2001), нарративный (Czarniawska, 2004), нейронаучный (Littlefield & Johnson, 2012), поведенческий (Carbonell & Vaquero, 1998), к идеям (Blyth, 1997), практике (Whittington, 2006), действию (Reason & Torbert, 2001), сложности (Urry, 2005) и, вероятно, какие-то еще. Важно подчеркнуть, что значительное число этих поворотов отмечается не только в тех дисциплинах, к которым относятся цитируемые работы, но и в более широком их круге. Хотя некоторые из названных поворотов замечены преимущественно их открывателями и не фиксируются другими учеными, сам

по себе факт их множественности и разнородности явно говорит о том, что большое число исследователей не удовлетворено современным состоянием соответствующих мейнстримов и активно ищет иные подходы к изучению социально-экономических феноменов.

Для более детального анализа успешности этих поисков мы рассмотрим два, как представляется, тесно связанных поворота: «идейный» (ideational) и нарративный. Теснота их связи будет продемонстрирована в ходе обсуждения данной тематики, а итогом анализа выступит оценка влияния идей и нарративов на экономику.

2. «Сила идей»

Смысл «идейного» поворота можно выразить в одном тезисе: *идеи имеют значение*, в чем едины все его сторонники: «Подчиняя своему распорядку повседневную жизнь, ...идеи формируют институциональную среду, которая может формировать и формирует долгосрочные тенденции развития общества» (Вольчик & Маслюкова, 2018: 152). В процитированной статье тезис об активной роли идей в формировании институтов оставлен без доказательств, однако именно ими различаются подходы, реализующие идейный поворот в социально-экономических науках. Рамки статьи не позволяют детально разобрать все разнообразие этих подходов, поэтому остановимся лишь на некоторых из них.

Дж. Кэмпбелл начинает свою широко известную статью, посвященную роли идей в политике, следующими словами: «Отвечая на теорию рационального выбора, ученые попытались лучше понять, как идеи – такие как экономические теории, нормы и ценности, – а не эгоистические интересы влияют на формирование политик» (Campbell, 1998: 377). Подчеркнув некорректность постановки вопроса: либо интересы, либо идеи, поскольку на формирование политик могут влиять и те и другие, он выделяет четыре типа идей:

(1) программы – идеи, формулируемые элитами как политические предписания, помогающие политикам ясно очерчивать курс действий;

(2) парадигмы – принятые в элитах предпосылки, определяющие когнитивные рамки полезных решений, доступных политикам;

(3) фреймы – идеи как символы и концепты, помогающие политикам легитимировать для общественности принимаемые политические решения;

(4) общественное настроение (public sentiments) – принятые в обществе предпосылки, определяющие нормативные рамки легитимных решений, доступных политикам (Ibid.: 385).

Если «наложить» приведенные типы идей на стандартную модель рационального дискретного¹ выбора, совершаемого ограниченно рациональным (т.е. не всезнающим) актором, легко заметить, что все эти типы идей полностью в нее вписываются. *Программы* представляют собой часть ограничений, которым должно отвечать оптимальное решение; *парадигмы* очерчивают тот спектр альтернатив, которые имеет смысл разрабатывать; *фреймы* и *общественное настроение* суть другая группа ограничений, характеризующих допустимые результаты реализации альтернатив. При этом в роли целевой функции, которую стремится максимизировать актор, по-прежнему выступает его персональная полезность, включающая переменные, характеризующие последствия выбора как для него самого, так и для элит и более широких кругов ответственности.

Тем самым исходную посылку – трактовку внимания ученых к роли идей в политике как реакцию на «эгоистическую» модель рационального выбора – можно считать обоснованной, если только понимать эту модель в ее самом примитивном варианте, существующем лишь в «экономике классной доски» (blackboard economics, Р. Коуз).

¹ Напомним, что в таких моделях множество допустимых альтернатив может задаваться как конечный набор явно описанных вариантов действий.

То, что максимизируемая функция полезности индивида может включать (а для политиков – всегда включает) позиции, отражающие полезность оцениваемых альтернатив для других людей (разумеется, не обязательно для всех граждан государства), для исследователей процессов выбора стало ясно, начиная с теоретических и эмпирических работ, опубликованных в 1980–1990-е гг. (Margolis, 1981; Güth et al., 1982; Kim & Walker, 1984; Rabin, 1993). Эти и последующие исследования показали, что предпочтения, относящиеся к другим людям (other-regarding preferences), составляют неотъемлемую часть совокупности предпочтений любого социализированного индивида (Cooper & Kagel, 2016). Следовательно, данная версия обоснования самостоятельности идей как источника изменений в политике не представляется сколько-нибудь убедительной.

В более поздней статье, развивающей тему роли идей в изменении политик, Дж. Кэмпбелл расширяет состав типов идей, включив в него мировоззрения (world views), культуру и дискурсы, а также подчеркивает роль эпистемических сообществ (epistemic communities) как механизмов инфорсменты «правильных» дискурсов (Campbell, 2002). Однако, как и ранее, все перечисленные типы идей по-прежнему естественным образом включаются в схему модели дискретного рационального выбора, и их роль фактически сводится к улучшению ее информационного обеспечения – уточнению состава сопоставляемых альтернатив, принимаемых в расчет ограничений и критериев выбора. Но такую роль идей (информации) никто никогда не отрицал: информация была, есть и остается *средством* достижения целей и реализации интересов. В этом смысле идеи действительно влияют на политиков, позволяя более корректно формулировать их намерения и отбирать адекватные средства реализации этих намерений, однако вряд ли они в состоянии радикально изменить интересы политиков.

Влияние идей экономической теории на экономику (феномен, именуемый перформативностью экономической теории) (Vosselman, 2014) в форме «укорененности экономики в экономической теории» («embeddedness of the economy in economics») рассмотрено в работах М. Каллона (Callon, 1998; 2010). С его точки зрения, поскольку нормативная экономическая теория формирует рекомендации относительно экономической политики, то, будучи проведенными в жизнь, эти рекомендации определяют правила взаимодействия экономических агентов, организуют работу рынков. Тем самым, делает он вывод, современные экономики укоренены в экономической теории. Заметим в этой связи, что любое знание и любая наука перформативны в том смысле, что это знание используется людьми для изменения окружающей их реальности или, по крайней мере, изменения своего поведения. Однако изменить что-то в мире или в своем поведении *без вреда для себя* можно тогда и только тогда, когда намеченное действие не вступает в противоречие с природными закономерностями и установленными другими людьми правилами (институтами) в обществе и экономике, т.е. когда используемое знание корректно отражает эти закономерности и правила. Наиболее масштабный пример, иллюстрирующий эти зависимости, – история идей К. Маркса и их реализации на практике в СССР. Какое-то время экономика, спроектированная на основе интерпретации этих идей, смогла просуществовать, черпая ресурсы извне плановой системы (сначала путем ограбления крестьянства, затем за счет продажи нефти и газа), однако в конце концов продемонстрировала свою нежизнеспособность.

Тезис об укорененности экономики в экономической теории (какой именно из теорий? Их много, и они противоречат друг другу...) ставится под сомнение не методологическим анализом, а тем простым обстоятельством, что знания экономических агентов, на которые они опираются при принятии ими массовых экономических решений, весьма значительно *отличаются* от тех знаний, которыми обладают экономисты, формирующие свои теоретические репрезентации экономики (Wobker et al., 2012; Boyer & Petersen, 2018). На это можно было бы возразить, что «зато» к знаниям экономистов (т.е. к экономической теории) близки знания политиков, формирующих макрорешения, влияющие на решения и действия экономических агентов, поскольку

политики могут обращаться к высокопрофессиональным экспертам. Однако это тоже не так: эксперты, конечно, влияют на экономическую политику, но отнюдь не *определяющим* образом (Lindvall, 2009). Расхождения между тем, что предполагает экономическая теория относительно поведения агентов, и тем, как они ведут себя в действительности, настолько значительны, что К. Базу даже ставит вопрос о необходимости смены парадигмы в экономической теории (Basu, 2018).

Поэтому можно согласиться с Д. МакКензи в том, что финансовые модели *очерчивают* (shape) рынки (MacKenzie, 2006), поскольку некоторые люди, способные влиять на рынки, вносят в них заданные в моделях структурные ограничения и правила, однако *внутри* этих ограничений и правил игроки ведут себя *не так*, как это предполагается в моделях. Соответственно, и результаты функционирования рынков оказываются подчас очень далекими от ожидаемых, «модельных».

Доказательства, что «идеи важнее интересов» (Rodrik, 2014), фактически сводятся к тому, что ограниченная рациональность акторов не позволяет им четко определить, в чем заключаются их интересы, в силу чего новые идеи – стратегии действий в области экономической политики – могут изменить понимание интересов и «перенаправить» действия по новым «маршрутам».

Разумеется, реализация интереса, как правило, не связана единственным образом («well-defined mapping», Д. Родрик) ни с конечными результатами, ни со средствами, используемыми для их получения: интерес ограничивает выбор средств, отсекая те из них, которые ему не соответствуют, но не предопределяя, как именно следует действовать. Выбранные средства, в свою очередь, позволяют произвести некоторый *прямой* результат, реакции на который других людей формируют *конечный* результат для субъекта интереса. Ключевым в описанном механизме оказывается, как легко видеть, *выбор средств* осуществления интереса. Во-первых, в соответствии с ограниченной рациональностью индивидов это всегда выбор из тех альтернатив, которые *представляет себе* (видит, воображает, конструирует и т.п.) субъект выбора. Во-вторых, это выбор среди тех представляемых альтернатив, которые *доступны* субъекту в силу его ресурсных возможностей, которые он имеет, может создать (организовать) или приобрести. В-третьих, критерий выбора основывается, скорее всего, на мере близости ожидаемого *прямого* результата к состоянию субъекта решения, соответствующему реализованному интересу: конечный результат, в производстве которого участвуют другие индивиды, непосредственно не управляемые субъектом интереса, характеризуется высокой степенью *неопределенности*. Ведь индивиды, вольно или невольно участвующие в производстве конечных результатов, принимают решения, опираясь на тот же самый механизм, который был очерчен выше.

В этих условиях появление нового знания («идеи»), относящегося к такой ситуации выбора, безусловно, *может* повлиять на выбор. Значит ли это, что такая идея *важнее*, чем первоначальный – расплывчатый, плохо определенный, лишь интуитивно ощущаемый – интерес? Как говорят и теоретические, и эмпирические исследования, в основе любого (не рефлекторного) действия лежат *желания* и *намерения* (Schroeder, 2010; Fried et al., 2017), которые и инициируют поиск информации («идей») для их реализации. Такой поиск и его результат могут *конкретизировать* первоначальные стремления, однако оснований говорить, что тем самым они *важнее*, чем исходный импульс, с нашей точки зрения, нет. Скорее, названные компоненты подготовки к действию находятся в отношении взаимодополняемости: без намерения не было бы поиска реализующих его вариантов («идей»), а без последних намерение осталось бы благим пожеланием, не приведя к действию. Но для пары компонентов, дополняющих друг друга, просто бессмысленно говорить о том, что один из них важнее другого.

Некоторое развитие рассматриваемая концепция нашла в работе (Mukand & Rodrik, 2018), где авторы предложили «минимальную концептуальную постановку для того, чтобы думать об идеях как о движущей силе, отличной от интересов. В нашей поста-

новке политический предприниматель использует идеи, чтобы инициировать изменения в политике» (Ibid.: 1). Ш. Муканд и Д. Родрик предлагают разграничивать два типа «политик идей»: в рамках первого типа идеи меняют представления избирателей о связи предлагаемой политики и ее конечных результатов (политика мировоззрения, worldview politics); в рамках второго типа политические предприниматели стремятся изменить идентичность избирателей, внушить им, «кто они есть», т.е. изменить относительную значимость тех компонентов конечных результатов предлагаемого способа действий, который они (предприниматели) намереваются проводить (политика идентичности, identity politics). Вместе с тем какого-либо уточнения (не говоря уже об операционализации) понятия *интереса* в статье не дается.

Расплывчатость и многозначность этого термина позволяют формулировать с его использованием непроверяемые утверждения, например: «Интересы детерминируются идентичностью и мировоззрением, которые важны *ex ante*. Идеи могут влиять на их трансформацию *ex post*» (Ibid.: 30). Мозг впитывает информацию (идеи) практически с момента появления индивида на свет, так что разделение *ex ante* и *ex post* становится весьма условным. Аналогично, интерес (потребности, нужды, как чисто физиологические, в пище, так и психологические, например, в ощущении матери, а также нейронный механизм сопоставления позитивных и негативных ощущений) (Levy & Glimcher, 2012) также появляется у младенца с момента его рождения. Представления об интересах других формируются вместе с возникновением теории разума, которая начинает складываться у детей со второго года жизни (Low & Perner, 2012), и т.д. Таким образом, продуктивный анализ соотношения роли идей и интересов в политико-экономических процессах возможен, если только строго и операционально определять значения этих терминов. В противном случае из данных слов можно формировать равно правдоподобные утверждения, имеющие противоположный смысл.

Между тем «загадка» соотношения интересов и идей перестает быть таковой, если воспользоваться разграничением функциональных и предметных потребностей (Салтыков & Тамбовцев, 1973: 1031–1035), характеристики которых легко переносятся также на цели и интересы. *Функциональными* мы называем потребности (цели, интересы), удовлетворяемые широкими классами различных «вещей» (материальных предметов, социальных групп, видов деятельности и т.п.), обладающих некоторыми общими свойствами, благодаря которым они могут выступать в указанном качестве. Эти классы постоянно меняются в результате человеческой деятельности: одни из них исчезают за ненадобностью, неиспользованием, другие появляются (создаются) в результате инновационной деятельности. Будучи взаимозаменяемыми по отношению к какой-то функциональной потребности, представители этих классов различаются своими другими свойствами, в том числе издержками их использования. Поскольку потребить целый класс каких-то объектов невозможно, для удовлетворения любой функциональной потребности индивид вынужден определить, исходя из некоторых критериев выбора, что именно он хотел бы потребить. Эти критерии могут иметь самую различную природу, меняясь как от индивида к индивиду, так и во времени. Выбранный в соответствии с ними объект определяет *предметную* потребность – стремление использовать (потребить) вполне определенный предмет (включиться в конкретную деятельность, стать членом конкретной группы и т.п.).

На фоне этого разграничения становится ясно, что идеи способны порождать *предметные интересы*, в то время как *функциональные* интересы определяют характер и содержание классов *идей*, восприятию которых индивиды готовы уделять свое *время* и *внимание* – абсолютно ограниченные ресурсы, имеющимися в арсенале каждого индивида (Ocasio, 1997; Haas et al., 2015).

С несколько иной стороны подходят к тематике силы идей сторонники так называемого «дискурсивного институционализма», связывая «идейную власть» (ideational power) с процессами *убеждения* и определяя ее как «способность акторов (как инди-

видов, так и коллективов) влиять на нормативные и когнитивные убеждения других акторов посредством использования идеационных элементов (ideational elements)² (Carstensen & Schmidt, 2016: 318). Предлагается различать три вида идейной власти: (1) *власть посредством идей (power through ideas)*, понимаемую как способность акторов убеждать других принять и проводить в жизнь их взгляды; (2) *власть над идеями (power over ideas)*, т.е. навязывание одних идей и сила сопротивляться включению других идей в сферу политик; (3) *властвование в идеях (power in ideas)*, которое имеет место путем установления гегемонии в определении того, какие идеи обсуждаются (Ibid.). Центральным моментом здесь, как легко видеть, оказываются процессы *оказания влияния*: (а) через убеждение в *правильности* или *полезности* идей (в чем именно, авторы не уточняют); (б) через *ограничение доступа* к информации, что без физических, силовых, а отнюдь не идеологических средств, очевидно, невозможно.

Таким образом, идейная власть оказывается *чисто идейной* только в первом своем варианте, поскольку два других могут реализоваться посредством физического влияния, безотносительно к содержанию идей. Так, формирование политической повестки легко осуществляется через голосование и манипулирование им (Benham & Keefer, 1991), а ограничение доступа к идеям, отличным от тех, которые пропагандирует власть, осуществляется явной или неявной цензурой и другими запретами. Поэтому рассмотрим, как сторонники обсуждаемого подхода трактуют процессы оказания влияния через убеждение.

Прежде всего, чтобы четче показать специфику идейной власти, М. Карстенсен и В. Шмидт сопоставляют ее с другими известными типами. *Принуждающая (compulsory)* власть имеет место в ситуации, где субъект А способен заставить В делать то, что в противном случае тот не стал бы делать (Dahl, 1957: 202–203). *Структурная* власть заключается в установлении потенциала одних субъектов в прямом структурном отношении к другим субъектам (Barnett & Duvall, 2005: 43). *Институциональная* власть определяется как контроль одними акторами других посредством формальных и неформальных институтов (Ibid.: 51). В соотношении с этими типами идейная власть состоит не в принуждении или ограничении, а в использовании размышления или аргументации (reasoning or argument) для того, чтобы другой субъект делал то, что нужно ее обладателю. По мнению авторов, «убедительность идеи зависит как от когнитивных, так и нормативных аргументов, которые могут быть созданы в ее поддержку» (Carstensen & Schmidt, 2016: 323–324).

При этом «успешность когнитивных аргументов зависит от их способности определить проблему, которая должна быть решена, и предложить ее адекватное политическое решение» (Ibid.: 324). Другими словами, «чтобы быть убедительными в когнитивных терминах, идеи политики... должны быть способными демонстрировать, во-первых, релевантность политической программе путем аккуратной идентификации проблем, которые, как ожидает политическое сообщество (polity), должны быть решены; во-вторых, осуществимость политической программы посредством показа, как идеи будут решать проблемы, которые они идентифицируют; в-третьих, очевидную согласованность (seeming coherence) политической программы, показывая, что понятия, нормы, методы и инструменты программы состоятельны и могут быть применены без значительных противоречий» (Ibid.).

Тем самым когнитивные аргументы должны показать, что учет содержания идеи в сложившейся ситуации выбора позволит принять решение, повышающее уровень полезности для членов сообщества, т.е. удовлетворить стандартные требования по улучшению информационного обеспечения процессов принятия решений. На первый взгляд, остается загадкой, почему это нужно называть идейной властью, поскольку действительная власть в очерченной ситуации принадлежит *сообществу*, стремяще-

² Под идеационными элементами авторы понимают «дискурсы, практики, символы, мифы, нарративы, коллективную память, истории, фреймы, нормы, грамматики, модели и идентичности» (Carstensen & Schmidt, 2016: 322).

муса решить те или иные проблемы *наилучшим для себя* образом. Если предложенная кем-то идея позволяет, по мнению членов сообщества, повысить их полезность (например, благосостояние), ее принимают, если нет – отвергают.

Однако более внимательное рассмотрение показывает, в чем *действительно* может заключаться идейная власть. Ведь Карстенсен и Шмидт, говоря о ней, фактически имеют в виду способность автора «продаваемой» идеи реализовать *свой* интерес, повлияв на остальных членов сообщества (в частности, путем манипулирования информацией, приведением правдоподобных, но ложных аргументов и т.п., см. Lewandowsky et al., 2017) так, чтобы они действовали в соответствии с этим интересом. Идея, реализация которой предоставляет скрытые (не видимые остальными членами сообщества) преимущества ее автору, действительно приобретает власть над сообществом, двигая действия его членов в направлении, выгодном автору идеи, но необязательно членам сообщества.

Об этом достаточно ясно говорит характеристика нормативных аргументов, даваемая в цитируемой статье: «Нормативные аргументы, напротив, концентрируются не столько на демонстрации валидности идеи, сколько на ее ценности. Как таковые, они стремятся апеллировать к нормам и принципам общественной жизни, и их убедительность зависит от той степени, с которой они способны демонстрировать ее приемлемость в терминах ценностей данного сообщества, как давно существующего, так и вновь возникающего» (Carstensen & Schmidt, 2016: 324). Иначе говоря, нормативные аргументы автора идеи должны показать убеждаемым, что, согласившись с идеей, они поступят *правильно*. Поскольку ценности сообщества имеют обычно скорее декларативный характер, нежели чем выступают непосредственными мотивами действия (Fischer, 2017), возможности манипулирования нормативными аргументами весьма широки.

Всем рассмотренным объяснениям и доказательствам силы идей присущи два логических разрыва: (1) ознакомление индивида с какой-то идеей не означает, что он считает ее правильной, приемлемой; (2) даже если он считает, что идея верна, из этого вовсе не следует, что он готов постоянно проводить ее в жизнь, действовать с опорой на эту идею.

Рассмотрим эти разрывы подробнее.

(1) Практически любое новое знание сталкивается с барьерами его принятия: синтаксическим, семантическим и прагматическим (Ясин, 1974: 18–20) и многочисленными психологическими (Dole & Sinatra, 1998); часто знания, не соответствующие сложившимся убеждениям, просто отвергаются (Clark, 2009), в то время как наличие интереса в знании облегчает концептуальные изменения (Kang et al., 2010). Таким образом, получить и прочесть некое сообщение вовсе не означает, что содержащаяся в нем идея автоматически принята и стала «руководством к действию» (Treagust & Duit, 2008).

(2) Хотя многие действия происходят автоматически, все же значимая их часть предваряется сознательными решениями (Baumeister et al., 2010). Все психологические теории: теория запланированного поведения (Ajzen, 1991), теория самодейственности (Bandura, 1977) и другие – предполагают, что между намерением (желанием, целью и т.п.) и собственно поведенческим актом стоит целый ряд опосредующих ментальных феноменов (барьеров, фильтров), наличие которых приводит к тому, что «правильное» действие, соответствующее знаниям индивида, на деле не предпринимается (Huffman et al., 2014).

Таким образом, если общий слоган «идеи имеют значение» каких-либо возражений не вызывает (в силу своей очевидности), то более конкретные утверждения типа «идеи определяют интересы», «идеи формируют институциональную среду», «идеи становятся институтами» и т.п. представляются уже необоснованными. Другими сло-

вами, необходим анализ *механизмов влияния* идей (информации, знаний)³ на изменения в массовом поведении, включая изменения институтов.

3. Распространение и влияние идей

«Социальное влияние определяется как изменения в мыслях, чувствах, установках или поведении индивида, следующие из взаимодействия с другим индивидом или группой» (Rashotte, 2007: 4426). Обмен информацией или ее односторонняя передача – разновидность взаимодействий, поэтому распространение идей – очевидный *потенциальный* источник социального влияния, потенциальный – поскольку полученное сообщение может и не оказать влияния на его получателя. Люди могут быть подвержены социальному влиянию по разным причинам: их можно убедить разумными аргументами (Myers, 1982); они стремятся быть похожими на других, продемонстрировать свою принадлежность и идентичность (Akers et al., 1979); они сталкиваются с неопределенностью при выборе и потому следуют выбору других (Bikhchandani et al., 1992); они ощущают социальное давление и соглашаются с социальными нормами (Festinger et al., 1950; Homans, 1950; Wood, 2000). Социальное влияние происходит и тогда, когда, столкнувшись с чьим-то мнением, люди стремятся стать непохожими на того, кто его высказал (Hovland et al., 1957). В целом, однако, на сегодняшний день имеется значительная неопределенность относительно причин и механизмов сближения или расхождения мыслей, чувств, установок и поведения взаимодействующих индивидов (Takács et al., 2016). Тем не менее люди постоянно обмениваются сообщениями и распространяют их для неопределенного круга адресатов с целью оказания влияния.

Информация, как известно, при ее потреблении не исчезает как у отправителя, так и у получателя, который ее (по крайней мере, частично) запоминает. Это означает, что повторно получаемая индивидом информация обычно лишена для получателя какой-либо ценности: он ее *уже знает*. Следовательно, распространяется и имеет шанс оказать какое-то влияние обычно только *новая* информация. Получатель, в свою очередь, вследствие отмеченного свойства сохранения информации вполне может стать источником сообщений, содержащих полученную им новую информацию. Поэтому в принципе процессы распространения (новой) информации могут приобрести «взрывной» характер даже при исключительно парных взаимодействиях, а могут и затухнуть при первой же передаче, если получатель не передаст сообщение больше никому, а ее первоначальный источник ограничится лишь одним сообщением.

Процессы распространения информации изучаются двояко, как на макро-, так и на микроуровне. Макромодели по типу используемого математического аппарата принято разделять на пороговые (Granovetter, 1978), каскадные (Goldenberg et al., 2001), эпидемиологические (Kermack & McKendrick, 1927) и модели конкурирующих влияний (Carnes et al., 2007). В моделях первого типа предполагается, что индивид принимает новое в зависимости от того, как много других его уже приняло, и ключевым в них становится понятие «порога» – доли тех, кто должен принять решение до того, как актер сделает это. Модели второго типа, использующие технику взаимодействующих стохастических клеточных автоматов, ориентированы на поиск наиболее влиятельных акторов в сетях разной конфигурации и сложности. Третий тип моделей, также предполагающий парные взаимодействия акторов, основываясь на дифференциальных уравнениях, использует, как и предыдущие, разные вероятности «заражения» (принятия идеи, инновации и т.п.) после контакта. Наконец, в моделях четвертого типа применяется теоретико-игровой подход к изучению взаимодействий акторов при выборе конкурирующих новшеств.

С точки зрения характера влияния авторы (Flache et al., 2017) выделяют три группы моделей социального влияния: ассимилятивного влияния, где индивиды связаны

³ Идеи, информация и знание – *разные* понятия, мы даем их здесь «через запятую», потому что все они, *но несовпадающими способами*, могут влиять на изменения поведения.

структурными отношениями, приводящими в ходе взаимодействия к сближению позиций (мнений, установок, убеждений) (Groeber et al., 2014); модели со сдвигом к сходству (*similarity biased influence*), в которых только существенно схожие в некоторых отношениях индивиды могут влиять друг на друга, снижая различия в других отношениях (Axelrod, 1997); модели с отвергающим (*repulsive*) влиянием, где индивиды столь различны, что их взаимодействие лишь усиливает имеющиеся различия (Jager & Amblard, 2005).

Особенностью всех макромоделей распространения новшеств является то обстоятельство, что «заражаемые» индивиды предстают в них пассивными, воспринимающими идею или новый товар с некоторой вероятностью, величина которой от них не зависит. Между тем реальные индивиды, *поняв*, какую идею до них доносят различные источники, могут ее не просто отбросить, но и начать самостоятельно распространять контринформацию, доказывающую непродуктивность, ложность или вредность понятой, но не принятой идеи.

В этой связи более релевантными являются микромоделей распространения новшеств, в которых реципиенты играют более активную роль. Например, на принятие или непринятие какой-то политики может влиять ее воспринимаемая эффективность и выгодность для индивида (Braun and Gilardi, 2006). Э. Рождерс, принимая в целом эпидемиологическую макромоделей распространения инноваций, выделяет пять групп факторов, влияющих на вероятность их принятия: (1) воспринимаемые атрибуты инновации; (2) тип инновационного решения; (3) канал получения информации; (4) природа социальной системы, в которой происходит диффузия; (5) величина усилий агентов, продвигающих инновацию (Rogers, 1995: 207). Особый интерес среди них для целей нашего анализа вызывает первая и четвертая группы, которые включают, соответственно: (1) относительные преимущества, создаваемые принятием инновации; совместимость; сложность в осуществлении; возможность пробного использования (*trialability*); наблюдаемость положительных последствий и (4) существующие в обществе нормы и степень связности социальных и бизнес-сетей.

Совместимость инновации рассматривается Роджерсом по следующим направлениям: ее допустимость с точки зрения культурных ценностей и убеждений, как социального, так и локального уровней (*Ibid.*: 224–225); отсутствие противоречий с ранее воспринятыми идеями (*Ibid.*: 225–228); соответствие нуждам потенциальных пользователей (*Ibid.*: 228–234).

Эти факторы отражены в микромоделей принятия (информационной) технологии (Venkatesh et al., 2003), где базовым выступает понятие *намерения*, трактуемое как основа принятия решения относительно инноваций. Факторами решения принять технологию в модели выступают ожидаемая эффективность, ожидаемые усилия внедрения, социальное влияние (трактуемое как *субъективные нормы*⁴ индивида), поведенческие намерения и сложившаяся практика (*usage behaviour*). Позже в модель были включены разделяемые (*espoused*) национальные культурные ценности, понимаемые как «степень, в которой индивид усваивает (*embraces*) ценности своей национальной культуры» (Srite & Karahanna, 2006: 681), а ценности трактовались как убеждения в том, что определенные способы поведения *социально предпочтительнее*, чем противоположные, т.е. фактически опять-таки как субъективные нормы. Модель была дополнена также фактором *локуса контроля* (Taffesse & Tadesse, 2017), т.е. убеждением индивида в том, зависит ли его успех исключительно от действий других (*внешний* локус контроля) или от его собственных усилий (*внутренний* локус контроля). Как легко догадаться, эмпирический анализ показал, что индивиды с внутренним локусом контроля чаще реализуют инновации, чем индивиды с внешним локусом.

Эта модель, с учетом ее расширений, ясно показывает, что ознакомления с идеей недостаточно для того, чтобы начать воплощать ее в жизнь⁵. Идеи важны и легко могут

⁴ Субъективная норма – это «воспринимаемое [индивидом] социальное давление: осуществлять или не осуществлять определенное поведение» (Ajzen, 1991: 188).

⁵ О современном состоянии исследований с использованием этой модели см. (Marangunic & Granic, 2015). Непосредственное применение модели для процессов усвоения информации рассмотрено в (Sussman & Siegal, 2003).

изменять поведение там, где индивид, узнавший об идее или дошедший до нее самостоятельно, во-первых, *может* предпринять соответствующие действия (располагает нужным ресурсным потенциалом), а во-вторых, имеет *стимулы* это сделать, т.е. оценивает ожидаемые (с учетом рисков) персональные издержки *ниже*, чем ожидаемые выгоды⁶. Таким образом, *влияние* идей отнюдь не тождественно их *распространению*: из того, что кто-то *знаком* с идеей, вовсе не вытекает, что он *следует* ей в своих поступках.

4. Роль нарративов в изменениях

Анализ, отраженный в предыдущих разделах, показывает, что воплощение распространяемых идей в жизнь существенно зависит от того, насколько *убедительными* будут аргументы, приводимые в их пользу. Ведь превращение новых идей во внутренние убеждения индивидов – необходимый (но недостаточный) шаг на пути оказания социального влияния. С этой точки зрения нарративы являются важнейшими средствами такого влияния, поскольку человеческий мозг эволюционно настроен на их восприятие (Hsu, 2008; Oatley, 2008; Chow et al., 2014), а зачатки нарративов отмечаются уже у высших приматов (Dautenhahn, 2002). Как отмечает М. Сугияма, «поскольку репродуктивный успех в конечном счете зависит от доступа к ограниченным ресурсам (например, пище или сожителям), между членами группы – даже между тесно связанными индивидами – может произойти конфликт интересов. Успех в таких конфликтах зависит не только от предвидения, но и от манипуляций поведением. Язык – чрезвычайно эффективный инструмент для осуществления таких манипуляций» (Sugiyama, 1996: 404). По ее мнению, «одна из возможностей, которые рассказываете истории предоставляет рассказчику, – это манипуляция восприятиями, мнениями, и/или поведением других для достижения его или ее интересов» (Op. cit.: 405), а «рассказывание историй может рассматриваться как трансакция, в которой выгода слушателя заключается в информации о его или ее окружении, а выгода рассказчика – в вызывании определенного поведения слушателя, что служит интересам выживания рассказчика» (Op. cit.: 412). Рассказывание историй, заключает она, «возникло как средство реализации интереса выживания путем манипулирования репрезентациями других окружающей их среды...» (Op. cit.: 420).

Значимость и доходчивость нарративов обусловлена тем, что они сообщают (неважно, корректно или некорректно, с целью манипулирования) слушателям о *причинах* событий, а причинность существенна для понимания ситуаций и логического вывода следствий, т.е. увязывания действий и их результатов (Kendeou et al., 2013), что важно для принятия решений. Эксперименты подтверждают высокую степень убедительности нарративов (Nabi & Green, 2015; Braddock & Dillard, 2016; Schreiner et al., 2018), хотя наибольшая убедительность достигается при сочетании нарративов с количественной, числовой информацией (Zebregs et al., 2015; Hornikx, 2018).

Как убедительный источник информации нарративы важны в первую очередь для «простых людей» – массовых акторов, не обладающих специальными знаниями для понимания текстов, насыщенных научной терминологией, цифрами, показателями и т.п. Своим качественным характером они близки к совокупности знаний, объединяемых понятием «народная экономическая теория» (folk economics) (Rubin, 2003) или «дилетантские социальные репрезентации экономики» (lay social representations of the economy) (Darriet & Bourgeois-Gironde, 2015).

Парадоксально, но нарративы также важны и для политиков, чрезвычайно редко (если вообще) обладающих профессиональными знаниями в экономике. Хотя, в отличие от массовых акторов, они имеют возможность пользоваться советами экспертов,

⁶ Такие ситуации часто возникают в сфере политики, где деятели любого государства «по построению» *распоряжаются не своими ресурсами*, а ответственность несут чисто политическую (риск оказаться не избранными в следующем электоральном цикле) или просто моральную. Для них риски *личных ущербов* достаточно невелики, поэтому они легко могут экспериментировать с идеями.

но отсутствие в экономической науке единой, надежно подтверждаемой практикой парадигмы ведет к тому, что советам одних экспертов обычно противостоят советы других.

Если политики и владеют некоторыми экономическими познаниями, они, как правило, понимают их недостаточно корректно, однако тем не менее, приобретая те или иные убеждения, стремятся проводить их в жизнь, не слушая критику, что обусловлено как сдвигом подтверждения (Nickerson, 1998), так и общим небрежением советами, возникающим в связи с ощущением власти (Tost et al., 2012). Примером может служить рыночный фундаментализм, свойственный многим политикам в странах с развивающимися рынками. Хотя в экономической теории давно доказано, что для целого ряда товаров и услуг (например, доверительных благ) рыночный механизм не обеспечивает их эффективного производства, лозунг «рынок все расставит по своим местам», популярный и в РФ, приводит к контрпродуктивным попыткам введения рынков в те сферы, где они хорошо работать не могут (и не работают, ухудшая ситуацию для потребителей).

С точки зрения изменений в поведении, опосредуемых принимаемыми людьми решениями, нарративы обеспечивают один из *потоков* текущей информации. Однако для принятия решений не менее, если не более, важен *запас знаний*, обеспеченный ранее поступившими, понятыми и принятыми сообщениями, а также сформированный неосознаваемо мозгом, в пассивном режиме обрабатывающим данные, поступающие от органов чувств (Raichle, 2015). Воспринятый нарратив, как было показано выше, может как изменить, так и оставить неизменным этот запас знаний, т.е. может как повлиять, так и не повлиять на решения и, соответственно, поведение индивидов.

Поэтому внимание к нарративам в этом смысле явно преувеличено, поскольку значимо для принятия решений все же *содержание* информации, хотя нарративная *форма* важна для доходчивости и убедительности этой информации. Так, для понимания массового экономического поведения не менее чем нарративы важны народная экономическая культура, разделяемые разными группами социальные аксиомы – устойчивые убеждения в существовании определенных связей между социально-экономическими явлениями и процессами (Leung & Bond, 2004), массовые субъективные нормы в области экономических действий, психологические и когнитивные сдвиги, идеология и другие феномены субъективного мира экономических агентов. Кроме того, очевидно, на это массовое поведение влияют цены и формальные институты, особенно если правила последних исполняются неизбирательно. Поэтому более корректно говорить не о том, что *нарративы* влияют на экономическое поведение и его изменения, а о том, что содержащаяся в них *информация* влияет на решения, признавая при этом, что та же информация, переданная в другой *форме*, может и *не* повлиять на них, поскольку не будет воспринята и понята, не пройдет через упоминавшиеся выше фильтры. Тем самым нарративы – *один из множества* факторов, способных влиять на решения.

Например, массовая распространенность какого-либо нарратива, отражающего ситуацию, не соответствующую действующим формальным институтам и свидетельствующего о выгоды их нарушения, вовсе не обязательно говорит о грядущих институциональных изменениях. Произойдут они, или нет – зависит от степени подотчетности власти обществу: в одних странах правила будут скорректированы, в других – оставлены без изменений, или даже будут сделаны еще более невыгодными для большинства граждан.

Означает ли сказанное, что изучение нарративов, обращающихся в сфере экономики, не представляет интереса? Разумеется, это не так. «Экономические» нарративы как часть экономической культуры общества и его отдельных сообществ (профессиональных, локальных, гендерных и т.п.) – перспективный объект в рамках ее изучения. Вообще экономическая культура, включая народные экономические теории, ощутимо влияющие на массовые решения, – явно недостаточно изученный феномен, хотя исследования по поведенческой экономике и заметно затрагивают ее. Без расширения

наших знаний об экономической культуре во всех ее проявлениях и формах бытования многие практические решения, основывающиеся на «экономике классной доски», будут продолжать приводить к неожиданным и не всегда приятным последствиям.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

Вольчик, В. В., Маслюкова, Е. В. (2018). Нарративы, идеи и институты // *Terra Economicus*, 16(2), 150–168. [Volchik, V. V. and Maslyukova, E. V. (2018). Narratives, Ideas and Institutions // *Terra Economicus*, 16(2), 150–168. (In Russian.)]

Салтыков, Б. Г., Тамбовцев, В. Л. (1973). К проблеме построения дерева целей социально-экономической системы // *Экономика и математические методы*, 9(6), 1029–1038. [Saltykov, B. G. and Tambovtsev, V. L. (1973). Toward the Problem of Social-Economic System Objectives Tree Formation // *Economics and Mathematical Methods*, 9(6), 1029–1038. (In Russian.)]

Ясин, Е. Г. (1974). *Экономическая информация*. М.: Статистика. [Yassin, E.G. (1974). *Economic Information*. Moscow: Statistics. (In Russian.)]

Adams, F. (2003). The Informational Turn in Philosophy // *Minds and Machines*, 13(4), 471–501.

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.

Akers, R. L., Krohn, M. D., Lanza-Kaduce, L. and Radosevich, M. (1979). Social learning and deviant behavior: A specific test of a general theory // *American Sociological Review*, 44(4), 636–655.

Axelrod, R. (1997). The dissemination of culture: A model with local convergence and global polarization // *Journal of Conflict Resolution*, 41(2), 203–226.

Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change // *Psychological Review*, 84(2), 191–215.

Barnett, M. and Duvall, R. (2005). Power in international politics // *International Organization*, 59(4), 39–75.

Basu, K. (2018). Markets and Manipulation: Time for a Paradigm Shift? // *Journal of Economic Literature*, 56(1), 185–205.

Baumeister, R. F., Masicampo, E. J. and Vohs, K. D. (2011). Do Conscious Thoughts Cause Behavior? // *Annual Review of Psychology*, 62, 331–361.

Benham, L. and Keefer, P. (1991). Voting in firms: The role of agenda control, size and voter homogeneity // *Economic Inquiry*, 29(4), 706–719.

Bikhchandani, S., Hirshleifer, D. and Welch, I. (1992). A theory of fads, fashion, custom, and cultural change as informational cascades // *Journal of Political Economy*, 100(5), 992–1026.

Blyth, M. M. (1997). “Any more bright ideas?” The ideational turn in comparative political economy // *Comparative Politics*, 29(2), 229–50.

Bourguine, P. and Nadal, J.-P. (Eds.). (2004). *Cognitive Economics: An Interdisciplinary Approach*. Berlin – Heidelberg: Springer.

Boyer, P. and Petersen, M. B. (2018). Folk-economic beliefs: An evolutionary cognitive model // *Behavioral and Brain Sciences*, 41, e158. DOI: 10.1017/S0140525X17001960.

Bozatzis, N. and Dragonas, T. (Eds.) (2014). *The Discursive Turn in Social Psychology*. Chagrin Falls, Ohio: Taos Institute Publications.

Braddock, K. and Dillard, J. P. (2016). Meta-analytic evidence for the persuasive effect of narratives on beliefs, attitudes, intentions, and behaviors // *Communication Monographs*, 83(4), 446–467.

Braun, D. and Gilardi, F. (2006). Taking ‘Galton’s Problem’ Seriously: Towards a Theory of Policy Diffusion // *Journal of Theoretical Politics*, 18(3), 298–322.

- Callon, M. (1998). Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics // *Sociological Review*, 46(1_suppl), 1–57.
- Callon, M. (2010). Performativity, Misfires and Politics // *Journal of Cultural Economy*, 3(2), 163–169.
- Campbell, J. L. (2002). Ideas, Politics, and Public Policy // *Annual Review of Sociology*, 28, 21–38.
- Campbell, J. L. (1998). Institutional analysis and the role of ideas in political economy // *Theory and Society*, 27(3), 377–409.
- Carbonell, E. and Vaquero, M. (1998). Behavioral Complexity and Biocultural Change in Europe around Forty Thousand Years Ago // *Journal of Anthropological Research*, 54(3), 373–398.
- Carnes, T., Nagarajan, R., Wild, S. M. and Zuylen, A. V. (2007). Maximizing influence in a competitive social network: A follower's perspective, pp. 351–360 / In: *Proceedings of the 9th International Conference on Electronic Commerce*, Minneapolis, MN, USA, 19–22 August.
- Carstensen, M. B. and Schmidt, V. A. (2016). Power through, over and in ideas: conceptualizing ideational power in discursive institutionalism // *Journal of European Public Policy*, 23(3), 318–337.
- Chow, H. M., Mar, R. A., Xu, Y., Liu, S., Wagage, S. and Braun, A. R. (2014). Embodied Comprehension of Stories: Interactions between Language Regions and Modality-specific Neural Systems // *Journal of Cognitive Neuroscience*, 26(2), 279–295.
- Clark, R. E. (2009). Resistance to Change: Unconscious Knowledge and the Challenge of Unlearning, pp. 75–94 / In: D. C. Berliner and H. Kupermintz (eds.) *Changing Institutions, Environments and People*. New York: Routledge.
- Cooper, D. J. and Kagel, J. H. (2016). Other-Regarding Preferences: A Selective Survey of Experimental Results, pp. 217–289 / In: J. H. Kagel and A. E. Roth (eds.) *The Handbook of Experimental Economics*, 2. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Czarniawska, B. (2004). *Narratives in Social Science Research*. London: Sage.
- Dahl, R. A. (1957). The concept of power // *Behavioral Science*, 2(3), 201–215.
- Darriet, E. and Bourgeois-Gironde, S. (2015). Why lay social representations of the economy should count in economics // *Mind & Society*, 14(2), 245–258.
- Dautenhahn, K. (2002). The origins of narrative: In search of the transactional format of narratives in humans and other social animals // *International Journal of Cognition and Technology*, 1(1), 97–123.
- Dole, J. A. and Sinatra, G. M. (1998). Reconceptualizing Change in the Cognitive Construction of Knowledge // *Educational Psychologist*, 33(2/3), 109–128.
- Evans, P. (2005). The Challenges of the Institutional Turn: New Interdisciplinary Opportunities in Development Theory, pp. 90–116 / In: V. Nee and R. Swedberg (eds.) *The economic sociology of capitalism*. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press.
- Festinger, L., Schachter, S. and Back, K. (1950). *Social Pressures in Informal Groups*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Fischer, F. and Forester, J. (Eds.). (2002). *The Argumentative Turn in Policy Analysis and Planning*. London: UCL Press.
- Fischer, R. (2017). From values to behavior and from behavior to values, pp. 219–235 / In: S. Roccas and L. Sagiv (eds.) *Values and Behavior. Taking a cross-cultural perspective*. Berlin: Springer.
- Flache, A., Mäs, M., Feliciani, T., Chattoe-Brown, E., Deffuant, G., Huet, S. and Lorenz, J. (2017). Models of Social Influence: Towards the Next Frontiers // *JASSS – Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, 20(4), [2]. DOI: 10.18564/jasss.3521.
- Fried, I., Haggard, P., He, B. J. and Schurger, A. (2017). Volition and Action in the Human Brain: Processes, Pathologies, and Reasons // *Journal of Neuroscience*, 37(45), 10842–10847.
- Goldenberg, J., Libai, B. and Muller, E. (2001). Talk of the network: A complex systems look at the underlying process of word-of-mouth // *Marketing Letters*, 12(3), 211–223.

- Granovetter, M. S. (1978). Threshold models of collective behavior // *American Journal of Sociology*, 83(6), 1420–1443.
- Groeber, P., Lorenz, J. and Schweitzer, F. (2014). Dissonance minimization as a micro-foundation of social influence in models of opinion formation // *Journal of Mathematical Sociology*, 38(3), 147–174.
- Güth, W., Schmittberger, R. and Schwarze, B. (1982). An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3(4), 367–388.
- Haas, M. R., Criscuolo, P. and George, G. (2015). Which problems to solve? Online knowledge sharing and attention allocation in organizations // *Academy of Management Journal*, 58(3), 680–711.
- Homans, G. C. (1950). *The Human Group*. New York: Harcourt, Brace & World.
- Hornikx, J. (2018). Combining Anecdotal and Statistical Evidence in Real-Life Discourse: Comprehension and Persuasiveness // *Discourse Processes*, 55(3), 324–336.
- Hovland, C. I., Harvey, O. J. and Sherif, M. (1957). Assimilation and contrast effects in reactions to communication and attitude change // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 55(2), 244–252.
- Hsu, J. (2008). The Secrets of Storytelling: Our love for telling tales reveals the workings of the mind // *Scientific American: Mind*, 19(4), 46–51.
- Huffman, A. H., Van Der Werff, B. R., Henning, J. B. and Watrous-Rodriguez, K. (2014). When do recycling attitudes predict recycling? An investigation of self-reported versus observed behavior // *Journal of Environmental Psychology*, 38, 262–270.
- Jager, W. and Amblard, F. (2005). Uniformity, bipolarization and pluriformity captured as generic stylized behavior with an agent-based simulation model of attitude change // *Computational & Mathematical Organization Theory*, 10(4), 295–303.
- Kang, H., Scharmann, L. C., Kang, S. and Noh, T. (2010). Cognitive conflict and situational interest as factors influencing conceptual change // *International Journal of Environmental & Science Education*, 5(4), 383–405.
- Kendeou, P., Smith, E. R. and O'Brien, E. J. (2013). Updating During Reading Comprehension: Why Causality Matters // *Journal of Experimental Psychology Learning, Memory, and Cognition*, 39(3), 854–865.
- Kermack, W. O. and McKendrick, A. G. (1927). A contribution to the mathematical theory of epidemics // *Proceedings of the Royal Society of London. Series A*, 115(772), 700–721.
- Kim, O. and Walker, M. (1984). The Free Rider Problem: Experimental Evidence // *Public Choice*, 43(1), 3–24.
- Leung, K. and Bond, M. H. (2004). Social Axioms: A model for social beliefs in multicultural perspective // *Advances in Experimental Social Psychology*, 36, 119–197.
- Levy, D. J. and Glimcher, P. W. (2012). The root of all value: a neural common currency for choice // *Current Opinion in Neurobiology*, 22(6), 1027–1038.
- Lewandowsky, S., Ecker, U. K. H. and Cook, J. (2017). Beyond misinformation: Understanding and coping with the post-truth era // *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 6(4), 353–369.
- Lindvall, J. (2009). The real but limited influence of expert ideas // *World Politics*, 61(4), 703–730.
- Littlefield, M. M. and Johnson, J. (eds.) (2012). *The Neuroscientific Turn: Transdisciplinarity in the Age of the Brain*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Low, J. and Perner, J. (2012). Implicit and explicit theory of mind: State of the art // *British Journal of Developmental Psychology*, 30(1), 1–13.
- MacKenzie, D. (2006). *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge – London: MIT Press.
- Marangunić, N. and Granić, A. (2015). Technology acceptance model: a literature review from 1986 to 2013 // *Universal Access in the Information Society*, 14(1), 81–95.
- Margolis, H. (1981). A New Model of Rational Choice // *Ethics*, 91(2), 265–279.

- Mukand, S. W. and Rodrik, D. (2018). *The Political Economy of Ideas: On Ideas versus Interests in Policymaking* // *University of Warwick, Department of Economics*. WP-370.
- Myers, D. G. (1982). Polarizing effects of social interaction, pp. 125–161 / In: H. Brandstatter, J. H. Davis and G. Stocher-Kreichgauer (eds.) *Contemporary problems in group decision-making*. New York: Academic Press.
- Nabi, R. L. and Green, M. C. (2015). The Role of a Narrative's Emotional Flow in Promoting Persuasive Outcomes // *Media Psychology*, 18(2), 137–162.
- Nash, K. (2001). The 'Cultural Turn' in Social Theory: Towards a Theory of Cultural Politics // *Sociology*, 35(1), 77–92.
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises // *Review of General Psychology*, 2(2), 175–220.
- Oatley, K. (2008). The mind's flight simulator // *Psychologist*, 21(12), 1030–1031.
- Ocasio, W. (1997). Towards an attention-based view of the firm // *Strategic Management Journal*, 18(7), 187–206.
- Rabin, M. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics // *American Economic Review*, 83(5), 1281–302.
- Raichle, M. E. (2015). The Brain's Default Mode Network // *Annual Review of Neuroscience*, 38, 433–447.
- Rashotte, L. S. (2007). Social Influence, pp. 4426–4429 / In: G. Ritzer and J. M. Ryan (eds.). *Blackwell Encyclopedia of Sociology*, vol. IX. Oxford: Blackwell Publishing.
- Reason, P. and Torbert, W. R. (2001). The action turn: Toward a transformational social science // *Concepts and Transformation*, 6(1), 1–37.
- Rogers, E. M. (1995). *Diffusion of innovations*. New York: Free Press.
- Rubin, P. H. (2003). Folk Economics // *Southern Economic Journal*, 70(1), 157–171.
- Schreiner, C., Appel, M., Isberner, M.-B. and Richter, T. (2018). Argument Strength and the Persuasiveness of Stories // *Discourse Processes*, 55(4), 371–386.
- Schroeder, T. (2010). Desire: philosophical issues // *Wiley Interdisciplinary Reviews. Cognitive Science*, 1(3), 363–370.
- Srite, M. and Karahanna, E. (2006). The Role of Espoused National Cultural Values in Technology Acceptance // *MIS Quarterly*, 30(3), 679–704.
- Sugiyama, M. S. (1996). On the origins of narrative: Storyteller bias as a fitness-enhancing strategy // *Human Nature*, 7(4), 403–425.
- Sussman, S. W. and Siegal, W. S. (2003). Informational Influence in Organizations: An Integrated Approach to Knowledge Adoption // *Information Systems Research*, 14(1), 47–65.
- Taffesse, A. and Tadesse, F. (2017). Pathways Less Explored – Locus of Control and Technology Adoption // *Journal of African Economies*, 26 (suppl_1), i36–i72.
- Takács, K., Flache, A. and Mäs, M. (2016). Discrepancy and disliking do not induce negative opinion shifts // *PLoS ONE*, 11(6), e0157948.
- Tost, L. P., Gino, F. and Larrick, R. P. (2012). Power, competitiveness, and advice taking: Why the powerful don't listen // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117, 53–65.
- Treagust, D. F. and Duit, R. (2008). Conceptual change: a discussion of theoretical, methodological and practical challenges for science education // *Cultural Studies of Science Education*, 3(2), 297–328.
- Urry, J. (2005). The Complexity Turn // *Theory, Culture & Society*, 22(5), 1–14.
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B. and Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: toward a unified view // *MIS Quarterly*, 27(3), 425–478.
- Vosselman, E. (2014). The 'performativity thesis' and its critics: Towards a relational ontology of management accounting // *Accounting and Business Research*, 44(2), 181–203.
- Whittington, R. (2006). Completing the Practice Turn in Strategy Research // *Organization Studies*, 27(5), 613–634.
- Wobker, I., Lehmann-Waffenschmidt, M., Kenning, P. and Gigerenzer, G. (2012). *What do people know about the economy? A test of minimal economic knowledge in Germany* // *Discussion Paper Series in Economics*, 03/12, Techn. Univ., Fac. of Business and Economics, Dresden.

Wood, W. (2000). Attitude change: Persuasion and social influence // *Annual Review of Psychology*, 51(1), 539–570.

Zebregs, S., van den Putte, B., Neijens, P. and de Graaf A. (2015). The Differential Impact of Statistical and Narrative Evidence on Beliefs, Attitude, and Intention: A Meta-Analysis // *Health Communication*, 30(3), 282–289.

НЕВЕРИЕ В БУДУЩЕЕ И НЕГАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В КАПИТАЛ ЗДОРОВЬЯ В РОССИИ СЕРЕДИНЫ 2010-Х ГГ.: ИССЛЕДОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ОПРОСА

Оксана Викторовна СУВОРОВА,

специалист по прогнозированию продаж,
ООО «Пивоваренная компания «Балтика», часть Carlsberg Group,
г. Санкт-Петербург, Россия,
e-mail: oksana.suvorova94@gmail.com;

Иван Вадимович РОЗМАЙНСКИЙ,

кандидат экономических наук, доцент,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»;
факультет свободных искусств и наук,
Санкт-Петербургский государственный университет,
г. Санкт-Петербург, Россия,
e-mail: irozmain@yandex.ru

Цитирование: Суворова, О. В., Розмайнский, И. В. (2019). Неверие в будущее и негативные инвестиции в капитал здоровья в России середины 2010-х годов: исследование на основе опроса // *Terra Economicus*, 17(1), 41–63. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-41-63

Отправной пункт данной статьи связан со стремлением объяснить низкую продолжительность жизни в России, особенно среди мужчин. Авторы статьи полагают, что негативные инвестиции в капитал здоровья, в частности курение, потребление алкоголя и отказ от занятий физкультурой, являются основной причиной этого явления. В статье проверяется гипотеза о том, что важнейшей причиной негативных инвестиций в капитал здоровья является массовое нежелание людей просчитывать долгосрочные последствия принимаемых ими решений. Такое нежелание можно описать понятием инвестиционной близорукости. Под этим термином понимается исключение из рассмотрения будущих результатов, начиная с некоего порогового момента времени. Инвестиционная близорукость может рассматриваться как важнейшее следствие неверия в будущее, которое, в свою очередь, может породиться пессимизмом, неуверенностью или укоренившейся психологией временщика. Таким образом, люди, которые не верят в будущее, более склонны к негативным инвестициям в капитал здоровья. Эконометрический анализ основан на собственных данных авторов, полученных в результате опросов в 2016 и 2017 гг. В статье используются различные прокси для измерения неверия в будущее и применяются пробит и упорядоченные пробит-модели для эмпирического подтверждения выдвинутой гипотезы. Авторы приходят к выводу о том, что предложенная гипотеза не может быть отвергнута.

Ключевые слова: капитал здоровья; неверие в будущее; инвестиционная близорукость; негативные инвестиции в капитал здоровья

DISBELIEF IN THE FUTURE AND NEGATIVE INVESTMENT IN HEALTH CAPITAL IN RUSSIA IN THE MID-2010S: SURVEY RESEARCH

Oksana V. SUVOROVA,

Sales Forecaster,
Baltika Breweries, part of the Carlsberg Group,
e-mail: oksana.suvorova94@gmail.com;

Ivan V. ROZMAINSKY,

Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor,
National Research University Higher School of Economics;
Faculty of Liberal Arts and Sciences (Smolny College),
Saint Petersburg State University,
St. Petersburg, Russia,
e-mail: irozmain@yandex.ru

Citation: Suvorova, O. V., and Rozmainsky, I. V. (2019). Disbelief in the future and negative investment in health capital in Russia in the mid-2010s: Survey research. *Terra Economicus*, 17(1), 41–63. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-41-63

The key idea of this paper stems from the aspiration to explain the low life expectancy in Russia, especially among men. The authors suppose that negative investment in health capital, in particular, smoking, alcohol consumption and lack of physical exercise, are the root causes of this phenomenon. The article tests the hypothesis that the most important reason for negative investments in health capital is the mass unwillingness of people to calculate the long-term consequences of their decisions. This reluctance can be described by the concept of investor myopia. This term means exclusion from consideration of future results, starting from a certain threshold point in time. Investor myopia can be considered as the most important consequence of disbelief in the future, which, in turn, can be generated by pessimism, lack of confidence, or ingrained psychology of the “provisional ruler”. Thus, people who do not believe in the future are more prone to negative investments in health capital. Econometric analysis is based on the authors’ own data obtained from surveys in 2016 and 2017. The paper uses various proxies to measure disbelief in the future and applies probit and ordered probit models to confirm the hypothesis by empirical evidence. The authors conclude that the proposed hypothesis cannot be rejected.

Keywords: health capital; disbelief in future; investor myopia; negative investment in health capital

JEL classifications: C33, I12, I19

1. Введение

Современная Россия характеризуется очень низкой продолжительностью жизни населения (особенно среди мужчин). Несмотря на позитивные тенденции в динамике этого показателя в 2010-е гг., наша страна всё ещё отстает по его величине не только от Запада, но и от некоторых слаборазвитых стран, таких как Бангладеш или Иран.

Так, в 2015 г. Россия занимала 110-е место в мире по продолжительности жизни (в 2005 г. – 122-е место). При этом уже много лет наша страна – в мировых лидерах по величине разрыва в продолжительности жизни между мужчинами и женщинами. В 2015 г. этот разрыв составил 11,6 лет (WHO, 2015). Мы полагаем, что причиной низкой продолжительности жизни населения в России является высокое потребление спиртных напитков и сигарет, а также пренебрежение занятиями физкультурой – или, иными словами, *негативные инвестиции в капитал здоровья* (Розмаинский & Татаркин, 2018).

Цель данного исследования состоит в проверке гипотезы о том, что *причиной таких инвестиций является неверие в будущее как следствие пессимизма, неуверенности в будущем и психологии временщика в условиях завышенной неопределенности*. Иными словами, пессимистичные настроения и беспокойство о будущем создают почву для алкоголизма, пристрастия к курению и малоподвижному образу жизни, что приводит к проеданию капитала здоровья и низкой или падающей продолжительности жизни.

2. Негативные инвестиции в капитал здоровья и их причины: теоретический фундамент анализа

По укоренившемуся в магистральной экономической теории [mainstream economics] мнению М. Гроссмана (Grossman, 1972), капитал здоровья может рассматриваться как любая другая разновидность капитала, поэтому вложения в такой капитал индивид осуществляет с позиции индивидуального рационального выбора. Иначе говоря, агенты осуществляют инвестиции, уже зная будущие выгоды и издержки от них. Но в реальной жизни агентам неизвестны ни количество будущих возможных исходов, ни значения вероятностей этих исходов. Таким образом, главной проблемой такого подхода к анализу инвестиций в капитал является пренебрежение фактором неопределенности (Розмаинский & Татаркин, 2018: 131; Розмаинский, 2011).

Однако есть и альтернативный подход к осуществлению инвестиций в активы длительного пользования, в котором в большей степени подчеркивается роль восприятия времени, который начал развивать американский экономист В. Фукс. Этот учёный в своей работе (Fuchs, 1982) исследовал временные предпочтения, которые он связал с состоянием здоровья индивида, его поведением в отношении здоровья, а также с решениями, касающимися времени, которое индивид тратит на получение образования. Основная идея его подхода заключается в том, что индивиды, которые более ориентированы на будущее, отдают обучению больше времени и сил. Но эта особенность влияет не только на обучение индивида, но и на инвестиции в здоровье. Иными словами, временные предпочтения влияют на образование и здоровье, притом – в одном направлении.

Наш подход, в некоторой степени развивающий и дополняющий идеи В. Фукса, базируется на предположении о том, что при осуществлении инвестиций в активы длительного пользования люди не способны просчитать, в течение какого времени они будут получать финансовые выгоды, и также они не могут знать, какова будет их величина. Невозможно найти ответы на такие вопросы как: До какого возраста я буду чувствовать себя дееспособным человеком, которому не нужно выходить на пенсию по состоянию здоровья, если с сегодняшнего дня я откажусь от курения и начну регулярно заниматься спортом? Таким образом, связь между инвестициями человека в свое здоровье и увеличением количества дней, в течение которых он сможет использовать свой человеческий капитал, трудно выявляема и весьма неочевидна (Розмаинский, 2011).

Таким образом, мы приходим к выводу, что в случае накопления капитала здоровья полностью рациональный выбор затруднен (причём, возможно, в ещё большей степени, чем в случае накопления физического капитала). Дело в том, что человек, осуществляющий такие вложения, может не осознавать в должной мере связь между «затратами и результатами», а также информации о сути этой связи. При этом инвестиции в здоровье могут быть не только позитивными – в виде, например, расходов

на профилактику заболеваний, посещение врачей и т.д. – но и негативными в виде курения и потребления алкогольных напитков, в первую очередь крепких.

На наш взгляд, важнейшими причинами негативных инвестиций в капитал здоровья в постсоветской России являются такие явления, как *шот-термизм* (short-termism) и инвестиционная близорукость. Первое из этих понятий означает дисконтирование будущего по возрастающей ставке дисконта, т.е. приведение значений переменных (время поступления платежей, период платежей и т.д.) каждого последующего будущего периода по более высокой ставке, чем предыдущая. Такой способ оценки будущих денежных потоков является следствием неуверенности инвестора в своих ожиданиях относительно будущего (Juniper, 2000). В условиях шот-термизма лица, принимающие решения, уделяют чрезмерное внимание краткосрочным целям, пренебрегая долгосрочными целями.

Особой разновидностью шот-термизма является так называемая *инвестиционная близорукость* (investor myopia). Она означает исключение агентом из рассмотрения будущих результатов с некоторого будущего периода времени. Другими словами, инвестиционная близорукость означает суженный интервал планирования – и прогнозирования – инвестора (Розмаинский, 2011). Оба эти явления представляют собой случаи заниженной оценки будущего времени и, к сожалению, могут стать нормой поведения.

Заметим, что инвестиционная близорукость может рассматриваться как следствие *неверия в будущее*. Такое неверие может быть связано и с пессимистическими настроениями вследствие общей неудовлетворённости жизнью, и с неуверенностью по поводу будущего, и с укоренившейся психологией временщика, т.е. привычкой ориентироваться при принятии решений исключительно на краткосрочные результаты. Все эти феномены могут быть тесно взаимосвязанными (Розмаинский & Татаркин, 2018: 130).

Как уже отмечалось ранее, особенностью инвестиций в здоровье является то, что они приносят отдачу в основном лишь в длительной перспективе. Таким образом, при распространённости шот-термизма и инвестиционной близорукости экономические агенты снижают спрос на эти вложения. На наш взгляд, главными причинами указанных явлений в России являются неэффективные институты, не обеспечивающие должной защиты прав собственности и контрактов (Розмаинский, 2011). Неуверенность в том, что вложения в активы длительного пользования удастся сохранить от домогательств чиновников или бандитов, приводит к разнообразным формам неверия в будущее.

В результате предлагаемая нами причинно-следственная цепочка выглядит следующим образом: неэффективные институты постсоветского российского капитализма → завышенная неопределённость будущего, повлекшая за собой неверие в будущее, шот-термизм и инвестиционную близорукость → низкий уровень инвестиций в капитал здоровья или негативные инвестиции в него → растрата капитала здоровья → низкий уровень средней продолжительности жизни или его снижение.

Иными словами, *пессимизм, психология временщика, неверие в будущее и инвестиционная близорукость – поведенческие характеристики, присущие людям, живущим в условиях очень высокого уровня коррупции, незащищённости прав собственности и контрактов, чиновничьего произвола, отсутствия независимой судебной системы, полицейского беспредела и прочих подобных институциональных характеристик*. Такие характеристики приводят в конечном счёте к негативным инвестициям в капитал здоровья (Розмаинский & Татаркин, 2018: 134).

3. Обоснование прокси для эмпирического исследования

В целях проведения исследований, затрагивающих всевозможные социально-экономические стороны жизни населения России, как правило, используется база данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ). Для нашей работы был составлен собственный опрос, часть вопросов которого была взята из вопросника РМЭЗ за 2016 г., однако ряд других вопросов отличался по при-

чине отсутствия их в этом вопроснике. Далее перечислены вопросы, включенные в опрос нашего исследования, и причины, по которым данный вопрос был включен в опрос.

«Показывались ли Вы в поликлинике с целью профилактики в течение последних 12 месяцев?»

В настоящее время широкое распространение получила практика несвоевременного обращения за медицинской помощью (Шилова, 2007). Однако выявление заболеваний на ранних стадиях увеличивает вероятность выздоровления и уменьшает количество смертности от них. Отказ от профилактических осмотров и диспансеризации может свидетельствовать о том, что индивид не проявляет заботу о своем здоровье. Это указывает на возможное наличие инвестиционной близорукости и, следовательно, на неверие в будущее.

«Изменяли ли Вы свой режим питания в течение последних 12 месяцев для сохранения и/или улучшения состояния своего здоровья?»

Здоровое питание способствует профилактике заболеваний, продлению жизни населения и повышению работоспособности индивида. Таким образом, мы можем говорить о том, что отказ от здорового питания может восприниматься как отказ от «инвестиций в будущее» и, следовательно, как проявление неверия в него.

Также мы учли результат работы (Bhattacharya & Bundorf, 2009), авторы которой исследовали уровень заработной платы у людей с ожирением, работающих в фирмах, предоставляющих медицинскую страховку. В результате проведенного исследования выяснилось, что женщины с ожирением больше тратят на здравоохранение и имеют более низкую заработную плату, нежели женщины без ожирения. Однако в отношении мужчин это утверждение не подтвердилось.

«Подвергаетесь ли Вы частому стрессу в повседневной жизни?»

С. Азагба и М.Ф. Шараф исследовали влияние стресса на курение и потребление алкоголя, используя данные о рабочих в Канаде (Azagba & Sharaf, 2011). Результаты исследования показывали, что стресс оказывает положительное и статистически значимое влияние на интенсивность курения, но только для малокурящих респондентов, в то время как положительное и значительное влияние на потребление алкоголя выявлено для респондентов, употребляющих алкоголь в больших количествах.

«Имеете ли Вы счѐт в банке для сохранения и инвестирования своих денежных средств?»

Положительный ответ на вопрос может свидетельствовать о наличии уверенности человека в своём будущем и интерпретироваться как фактор, способствующий жизнерадостности. Мы полагаем, что человек, текущие заботы которого имеют меньшую значимость, чем решение будущих проблем, готов не тратить часть своих денежных поступлений в текущем периоде, а вложить их с целью сохранения или получения дополнительного дохода в будущем периоде. И чем больше такая готовность, тем, про прочих равных условиях, выше уверенность и оптимизм в отношении будущего (Runde, 1994; Розмаинский & Татаркин, 2018: 137).

«Если выбрали вариант курил(а) и бросил(а), то почему вы решили бросить?»

Мы полагаем, что выявление причин отказа от курения позволяет лучше понять мотивацию респондентов: движет ли ими желание вести здоровый образ жизни, социальные факторы или же стремление экономить. Таким образом, включение вопросов, касающихся выявления мотивации к отказу от курения, позволяет сделать ряд выводов, необходимых при изучении негативных инвестиций в капитал здоровья.

«Как Вы относитесь к прививкам?»

Благодаря иммунизации, международному сообществу удалось достигнуть глобальной ликвидации оспы, ликвидации полиомиелита в большинстве стран мира, резко снизить заболеваемость многими детскими инфекциями, обеспечить эффективную защиту населения в очагах ряда бактериальных и вирусных инфекций. На сегодняшний

день успешно используются вакцины для предотвращения 46 болезней, разработано более ста различных вакцин, в стадии разработки находятся около пятисот вакцин.

«Курили ли Ваши родители (или один из родителей), когда Вы были ребенком?»

Исследователи из университета Сантьяго-де-Компостела выяснили, что в семьях, где родители курят, наблюдается передача вредной привычки от старшего поколения к младшему (Loureiro, Sanz-de-Galdeano & Vuri, 2011). Ученые считают, что наиболее часто склонность к курению передается от отца к сыну и от матери к дочери. Для анализа исследователи выбрали результаты опроса, который проводился в Великобритании в 1994–2002 гг. Согласно проведенному анализу, вероятность того, что дети в семье закурят, составляет 23,5%, если оба родителя курят, и падает почти до 12%, если курит только один из родителей.

Далее в работе рассмотрим прокси, выбранные для негативных инвестиций в капитал здоровья. Мы использовали результаты ответов на следующие вопросы:

«В течение последних 30 дней Вы употребляли алкогольные напитки?»

«Как часто Вы употребляли алкогольные напитки в течение последних 30 дней?»

«Вы пили водку или другие крепкие напитки в течение последних 30 дней?»

«В течение последних 7 дней Вы курили что-нибудь?»

«Какой из вариантов описания лучше всего соответствует Вашим занятиям физкультурой?»

В целях получения оценки влияния позитивных и негативных инвестиций в здоровье на его состояние Я.М. Рощиной (2008) было проведено исследование на основе данных РМЭЗ. Оценки предложенных автором эконометрических моделей выявили, что наиболее сильное влияние, помимо социально-демографических характеристик, оказывают занятия спортом (позитивное влияние) и потребление табака и алкоголя (негативное влияние). Данное исследование подтвердило гипотезу о том, что низкая продолжительность жизни мужчин в России может быть следствием их негативных инвестиций в капитал здоровья.

Влияние потребления алкоголя на смертность и продолжительность жизни населения анализируется исследователями как на микро-, так и на макроуровне. Далее мы рассмотрим результаты лишь некоторых из таких работ.

М. Бобак и его соавторы (Bobak, Murphy, Rose & Marmot, 2003) исследовали влияние потребления алкоголя на смертность на основе данных опроса жителей 22 регионов России 2001 г. Полученные результаты показали, что смертность положительно связана с потреблением алкоголя как у женщин, так и у мужчин.

Далее, внимание исследователей направлено также на изучение влияния потребления алкоголя не только на уровень смертности в стране, но и на ожидаемую продолжительность жизни населения. Например, в исследовании (Русинова и др., 2007) проанализирована выборка из 74 регионов России за период с 2000–2006 гг. В качестве одного из ключевых факторов здоровья населения авторы статьи рассматривали потребление алкоголя. В результате исследования было получено подтверждение того, что злоупотребление алкоголем негативно сказывается на здоровье и продолжительности жизни.

В работе (Коссова и др., 2017) оценивается связь между потреблением алкоголя, смертностью от внешних причин и продолжительностью жизни населения в регионах России на основе статистических данных Федеральной государственной службы статистики за период 2008–2013 гг. В результате исследования выяснилось, что частое потребление алкогольных напитков приводит к сокращению ожидаемой продолжительности жизни населения, особенно мужчин.

С. Л. Плавинский и С. И. Плавинская (2012) исследовали связь между курением и смертностью населения. В исследовании использовались данные, полученные при изучении двух групп мужчин, проживавших в Ленинграде и обследованных в 1975–1977 (первая группа) и в 1984–1988 (вторая группа) гг. Всего в исследование были включены более 6 000 муж-

чин, из которых 3 905 были обследованы в 1975–1977 гг., а 2 600 – в 1984–1988 гг. Анализ общей смертности показал четкую связь между курением и смертностью от всех причин, сохранявшуюся после коррекции по возрасту, индексу массы тела, уровню холестерина и артериального давления и потреблению алкоголя. Смертность никогда не куривших людей была более чем в два раза ниже, чем у курильщиков. Смертность у тех, кто бросил курить, также была ниже, чем у продолжавших курить.

Также в работе мы затрагиваем связь между физической активностью и риском смерти. О положительном влиянии физических нагрузок на здоровье человека известно давно. Выявлено, что регулярная физическая активность сокращает смертность на 30–35% в общей популяции населения, что соответствует увеличению продолжительности жизни на 0,4–6,9 г. (среди женщин – на $3,9 \pm 1,8$ г., среди мужчин – на $2,9 \pm 1,3$ г.) (Reimers, Knapp, and Reimers, 2012). По другим данным, поскольку снижение смертности на 40% означает увеличение продолжительности жизни приблизительно на 5 лет, можно считать, что физически активные люди живут на 3,5–4 г. больше (Adami, Negro, Lala & Martelletti, 2010).

Во всех вышеперечисленных исследованиях инвестиции в капитал здоровья рассматривались как экзогенная переменная, и попыток объяснить, что именно побуждает людей делать негативные инвестиции в такой капитал, не предпринималось.

Однако в 2018 г. на основе данных РМЭЗ в работе (Розмаинский & Татаркин, 2018) было проведено исследование в целях проверки гипотезы, заключающей в том, что негативные инвестиции в капитал здоровья, которые проявляются в виде привычки курить и отказа от занятий спортом, порождаются неверием в будущее. В результате исследования авторы пришли к выводу о том, что проверяемая гипотеза о влиянии неверия в будущее на инвестиции в капитал здоровья, по меньшей мере, не отвергается.

В нашем исследовании мы также попытались подобрать целый ряд прокси для неверия в будущее и инвестиционной близорукости для проверки выдвинутой нами гипотезы. Для поиска подходящих прокси мы использовали результаты ответов на следующие вопросы.

«Насколько Вас беспокоит то, что Вы можете потерять работу?»

Авторы работы (Deb et al., 2011) оценивали, как предстоящий выход на пенсию влияет на индекс массы тела и ежедневное потребление алкоголя. Было доказано, что для большинства людей выход на пенсию не имел негативных последствий, однако некоторые из респондентов сообщали о негативном влиянии, которое выразилось в увеличении потребления алкоголя и ожирении.

«Насколько Вы удовлетворены своей жизнью в целом в настоящее время?» и «Насколько Вы удовлетворены условиями Вашего труда (условиями учебного труда)?»

При выборе этих прокси мы опирались на то, что неудовлетворенность жизнью и, в частности условиями труда, порождает пессимизм, и, следовательно, неверие в будущее.

Исследователи в области социальной политики из Университета Кента показали, что интенсивное потребление алкоголя свидетельствует о высокой неудовлетворённости жизнью (Geiger & MacKerron, 2016). При этом алкогольные напитки способны дарить ощущение счастья, однако вовсе не продолжительное. Авторы выявили, что статистически значимых различий по данному параметру между мужчинами и женщинами нет, а наибольшие различия связаны с возрастом респондентов: в большей мере алкоголь повышал настроение именно молодым людям.

«Владеете ли Вы каким-либо иностранным языком?»

Как известно, любое дело имеет свою отдачу, так и изучение любого иностранного языка даёт множество преимуществ в будущем. Знание иностранного языка даёт больше преимуществ и возможностей получить более высокооплачиваемую и перспективную работу, не только сейчас, но и в будущем. Таким образом, в условиях информа-

ционного общества незнание иностранных языков может трактоваться как неверие в будущее.

«Планируете ли Вы продолжение образования?»

Отрицательный ответ на этот вопрос также может интерпретироваться как проявление инвестиционной близорукости, и, соответственно, неверия в будущее.

«Пожалуйста, укажите страну и город проживания»

А. Демьянова (2005) исследовала влияние всевозможных факторов на потребление табака и алкоголя в России, в перечень исследуемых факторов вошло и место жительства индивида. В результате исследования выяснилось, что потребление алкоголя в деревнях и селах характеризуется меньшей частотой, чем в областных центрах. Частично это является следствием более низкого уровня дохода сельских жителей.

«Пожалуйста, укажите Ваш уровень образования»

В работе (Cutler & Lleras-Muney, 2010) была исследована связь между образованием и поведением в отношении здоровья. В результате исследования выяснилось, что более образованные люди в меньшей степени склонны к курению, потреблению вредной пищи и ожирению, при этом склонность к безопасности и профилактической заботе о себе заметно выше.

В работе (Розмаинский и др., 2017) на основе базы данных, собранных посредством социологических опросов 2016 и 2017 гг., проверили гипотезу о том, что современные россияне отличаются ограниченной рациональностью при осуществлении инвестиций в здоровье и в других сферах жизни. В результате исследования было выявлено, что среди тех респондентов, которые принадлежат к группе «не курит и занимается спортом», больше доля получающих экономическое образование (и меньше доля тех, кто не учится или получает неэкономическое образование).

Вопрос о семейном положении – вариант ответа: «живете вместе, но не зарегистрированы (и в ближайшем будущем не планируете регистрацию брака)»

Отказ от регистрации брака при совместном проживании может указывать на общую неуверенность в будущих перспективах, а, следовательно, и на неверие в будущее. Также причины выбора переменной, которая характеризует наличие гражданского брака, могут быть объяснены исследованием С. И. Галяутдиновой и Е. В. Ахмадеевой (2015), в котором на основе опроса студентов были выявлены следующие факты: среди респондентов 65% супружеских пар находятся именно в гражданском браке. В качестве причин относительно откладывания регистрации брака студенты назвали отсутствие собственного жилья, высокооплачиваемой работы и нестабильное финансовое положение. Основной положительной стороной подобного союза респонденты назвали «возможность разойтись без формальностей». Подобные выводы могут свидетельствовать о том, что люди, находящиеся в гражданском браке, не желают брать на себя ответственность и мало думают о будущем.

4. Построение эконометрической модели

Эмпирические оценки выполнены на основе опроса, проведенного в 2016 и 2017 гг. Для анкетирования использовалась программа Google Docs. Распространение опроса происходило через социальную сеть «ВКонтакте». В исследовании принимали участие люди с различным уровнем жизни в возрастной категории 18 – 64 лет. В 2016 г. в опросе приняли участие 144 респондента, а в 2017 г. – 179 респондентов. Из них мужчин – 128 человек, женщин – 195¹.

В ходе анализа мы будем работать с переменными, в которые закодированы ответы на вопросы. Варианты ответа категориальных переменных представляют собой упорядоченные дискретные шкалы от 1 до максимального балла, возможного в соответствующей шкале. Расчёты проводились в пакете Stata 13. В моделях ис-

¹ Эту выборку можно воспринимать как «выборку, взятую из соображений удобства исследований» [convenience sample].

пользовались 27 независимых переменных, в состав которых, помимо контрольных переменных (возраст, образование, пол, материальное положение, род занятий и город проживания), входят и объясняющие, которые сигнализируют о наличии или отсутствии неверия в будущее у опрошенных респондентов.

Как говорилось в работе ранее, гипотезой исследования является утверждение о том, что большие расходы на потребление алкоголя и курение, а также низкая частота занятий спортом обусловлены неверием в будущее. Иными словами, пессимистичные настроения и беспокойство о будущем создают почву для алкоголизма, пристрастия к курению и малоподвижному образу жизни.

Связь между негативными инвестициями в капитал здоровья и неверием в будущее может быть сформулирована следующей эконометрической моделью:

$$Y_i = \beta_1 X_i + \beta_2 A_i + \varepsilon_i,$$

где Y_i – характеристика одной из зависимых переменных для индивида i . X_i – вектор социально-экономических характеристик индивида (пол, возраст, уровень образования, род занятий и город проживания), которые выступают в роли контролируемых переменных, т.е. включаются в каждую спецификацию модели, A_i – вектор объясняющих переменных, $\beta_{1,2}$ – соответствующие коэффициенты, а ε_i – случайная ошибка.

Специфика данных из проведенного опроса заключается в том, что переменные являются либо бинарными, т.е. принимающими всего два значения – 0 и 1, либо категориальными упорядоченными, т.е. принимающими несколько ранжированных значений.

Построение стандартной линейно-регрессионной модели для бинарных переменных некорректно с теоретической точки зрения, так как условное математическое ожидание таких переменных равняется вероятности того, что зависимая переменная примет значение 1, а стандартная линейная регрессия допускает как отрицательные значения, так и значения, превышающие 1.

Но обойти проблемы линейной регрессионной модели можно, сделав несколько предположений.

Предположим, что

$$P(Y_i = 1) = F(\beta_1 + \beta_2 X_i),$$

где F – это некоторая функция, область значений которой находится в пределах $[0; 1]$.

Также естественно предположить и то, что в качестве функции F может быть использована функция распределения некоторой случайной величины. Зададим эту функцию путем введения ненаблюдаемой переменной:

$$Y_i^* = \beta_1 + \beta_2 X_i + \varepsilon_i; \varepsilon_i \sim iid(0; \sigma^2), i = 1, \dots, n,$$

причем:

$$Y_i = 1, \text{ если } Y_i^* \geq 0, i = 1, \dots, n,$$

$$Y_i = 0, \text{ если } Y_i^* < 0, i = 1, \dots, n.$$

В этой модели мы полагаем, что ошибки независимы и одинаково распределены. Определим в дальнейшем, что функция F будет функцией распределения нормированной случайной ошибки, причем функция плотности является симметричной.

Тогда

$$P(Y_i = 1) = P(Y_i^* \geq 0) = P(\beta_1 + \beta_2 X_i + \varepsilon_i \geq 0) = P(\varepsilon_i \geq -\beta_1 - \beta_2 X_i) = \\ = P\left[\frac{\varepsilon_i}{\sigma} \leq \frac{(\beta_1 + \beta_2 X_i)}{\sigma}\right] = F\left(\frac{(\beta_1 + \beta_2 X_i)}{\sigma}\right).$$

В описанной модели параметры $\beta_{1,2}$ и σ не могут быть идентифицированы по отдельности. Поэтому без ограничения общности считаем, что $\sigma = 1$.

В качестве функции F , как правило, используются некоторые интегральные функции распределения. И наиболее популярными считаются логистическое распределение (*logit*-регрессия) и нормальное распределение (*probit*-регрессия). В целях проверки выдвинутой нами гипотезы мы будем использовать *probit*-регрессии.

Для оценивания категориальных упорядоченных переменных стандартная методология предполагает построение упорядоченной *logit*- и/или *probit*-регрессии.

Аналогично вышеописанной *probit*-модели, латентную переменную запишем следующим образом:

$$Y_i^* = \beta X_i + \varepsilon_i; \varepsilon_i \sim iid(0; \sigma^2), i = 1, \dots, n.$$

Наблюдаемая дискретная переменная определяется латентной непрерывной переменной в следующем виде:

$$Y_i = 1, \text{ если } \tau_1 = -\infty \leq Y_i^* \leq \tau_2, i = 1, \dots, n$$

$$Y_i = 2, \text{ если } \tau_2 \leq Y_i^* \leq \tau_3, i = 1, \dots, n$$

...

$$Y_i = n, \text{ если } \tau_{n-1} \leq Y_i^* \leq \tau_n, i = 1, \dots, n,$$

где τ_i – пороговые значения.

В результате может быть рассчитана вероятность наблюдаемого исхода:

$$P(Y_i = j | X_i) = F(\tau_{j+1} - X_i' \beta) - F(\tau_j - X_i' \beta).$$

Положим $Y_{ij} = 1$, если $Y_i = j$, и $Y_{ij} = 0$ – в противном случае. Тогда для выборки, включающей n наблюдений (Y_i, X_i) , логарифм функции правдоподобия выглядит следующим образом:

$$\ln L(\beta, \tau_1, \tau_2, \dots, \tau_n; Y, X) = \sum_{i=1}^n Y_{ij} \ln P(Y_i = j | X_i).$$

Аналогично *probit*-модели, F – интегральная функция стандартного нормального распределения. Оценки интересующих нас параметров выполнены методом максимального правдоподобия.

И в целях проверки выдвинутой нами гипотезы мы будем использовать упорядоченные *probit*-регрессии.

5. Эконометрические результаты анализа моделей

Так как выборка ограничена количеством наблюдений, то для корректного анализа наилучшим вариантом считается построение отдельной регрессии для каждой из объясняющих переменных.

Сначала мы приведем результаты оценивания зависимых бинарных переменных.

Ниже представлен анализ зависимости переменной «потребление алкоголя». Из контролируемых переменных статистически значимыми оказались только переменные «пол» и «род занятий». И эти переменные будут включены во все спецификации моделей при оценивании переменной «потребление алкоголя».

Регрессионная модель, показывающая зависимость переменной «потребление алкоголя» от контролируемых переменных, представлена в таблице 1.

Таблица 1

<i>Контролирующие переменные</i>	
пол (базовая переменная – «0» – женщина; «1» – мужчина)	–0.424** ² (0.147)
род занятий (базовая переменная – «0» – не работает; «1» – работает)	0.373* (0.149)
константа	0.405*** (0.112)
количество наблюдений	323
Prob > chi2	0,0007
Pseudo R2	0,037

Знак перед коэффициентом при переменной «пол» – отрицательный, из чего можно сделать вывод, что вероятность потребления алкоголя женщинами выше. На самом деле, в последние годы отмечается тенденция к уменьшению различия в мужском и женском характере потребления алкоголя, а рост женского алкоголизма становится все интенсивнее. Как известно, в прежние годы в среде учащихся и студентов злоупотребление алкоголем чаще встречалось у юношей, однако в настоящее время эти показатели уравниваются, а в отдельных молодежных компаниях пьющие девушки количественно превосходят пьющих юношей (Weijers et al., 2003).

Положительный знак перед коэффициентом при переменной «род занятий» указывает на то, что вероятность потребления алкоголя работающими людьми выше, чем неработающими. Возможны две причины такого поведения: либо скучная, неинтересная работа, которая не приносит морального удовлетворения и толкает человека к потреблению алкоголя в поисках того самого удовлетворения, либо тяжелая, изматывающая деятельность, вынуждающая искать возможности расслабиться с помощью алкоголя.

Таблица 2 отражает результат оценивания влияния объясняющей переменной «удовлетворенность материальным положением».

Таблица 2

<i>Удовлетворенность материальным положением</i>	
пол (базовая переменная – «0» – женщина; «1» – мужчина)	–0.431** (0.149)
род занятий (базовая переменная – «0» – не работает; «1» – работает)	0.417** (0.153)
1. совсем не удовлетворен	базовая

² Здесь и далее: * – уровень значимости 5%, ** – уровень значимости 1%, *** – уровень значимости 0,1%. Число сверху – коэффициент при переменной, число снизу – стандартная ошибка.

Окончание табл. 2

2. скорее не удовлетворен	-0.324 (0.242)
3. скорее удовлетворен	-0.473* (0.240)
4. полностью удовлетворен	-0.841** (0.318)
константа	0.776*** (0.225)
количество наблюдений	323
Prob > chi2	0,0003
Pseudo R2	0,055

Значимыми оказались ответы: «скорее удовлетворен» и «полностью удовлетворен». Знак перед коэффициентами при обеих переменных является отрицательным. Это указывает на то, что вероятность потребления алкоголя индивидом в течение последних 30 дней уменьшается, причем чем выше удовлетворенность материальным положением, тем меньше вероятность потребления алкоголя. Возможно, неудовлетворенность материальным положением человека возникла вследствие того, что человек трудится на работе, которая не способна удовлетворить его базовые потребности, от этого возрастает пессимизм человека, обостряется чувство бесперспективности и беспокойства о потере работы, и чтобы заглушить беспокойство и негативные чувства, человек увеличивает потребление алкогольной продукции.

Таблица 3 представляет собой результат оценивания влияния объясняющей переменной «беспокойство за уровень жизни».

Таблица 3

<i>Беспокойство за уровень жизни</i>	
пол (базовая переменная – «0» – женщина; «1» – мужчина)	-0.390** (0.150)
род занятий (базовая переменная – «0» – не работает; «1» – работает)	0.409** (0.153)
1. очень беспокоит	базовая
2. немного беспокоит	-0.213 (0.173)
3. не очень беспокоит	-0.463* (0.206)
4. совсем не беспокоит	-0.443 (0.282)
константа	0.584*** (0.152)
количество наблюдений	323
Prob > chi2	0,0006
Pseudo R2	0,051

Статистически значимым оказался только один ответ: «не очень беспокоит». Знак перед коэффициентом отрицательный, и это указывает на то, что у людей, не очень беспокоящихся о том, смогут ли они обеспечивать себя самым необходимым в течение 12 месяцев, вероятность потребления алкоголя ниже, чем у людей, кого

это очень беспокоит. Люди, давшие такой ответ, отличаются более низким уровнем пессимизма в отношении будущего, и им не требуется заглушать боль от пессимизма алкоголем.

В таблице 4 представлен результат оценивания влияния объясняющей переменной «ощущение счастья».

Таблица 4

<i>Ощущение счастья</i>	
пол (базовая переменная – «0» – женщина; «1» – мужчина)	–0.424** (0.156)
род занятий (базовая переменная – «0» – не работает; «1» – работает)	0.385* (0.155)
1. совсем несчастливы	базовая
2. не очень счастливы	–0.663 (0.443)
3. скорее счастливы, чем несчастливы	–0.384 (0.429)
4. довольно счастливы	–0.518 (0.434)
5. очень счастливы	–1.126* (0.448)
константа	0.969* (0.423)
количество наблюдений	323
Prob > chi2	0,0001
Pseudo R2	0,069

Только один ответ оказался статистически значимым, а именно «очень счастливы». И вероятность потребления алкоголя очень счастливыми людьми заметно ниже, чем у очень несчастных людей. И на наш взгляд, это не противоречит здравому смыслу. Так как пессимистичные настроения у счастливых людей практически отсутствуют, и, как было сказано ранее, у них практически не возникает потребности заглушать свою боль и снимать стресс алкогольными напитками.

Таблица 5 отражает результат оценивания влияния объясняющей переменной «курение родителей».

Таблица 5

<i>Факт курения родителей</i>	
пол (базовая переменная – «0» – женщина; «1» – мужчина)	–0.154 (0.212)
род занятий (базовая переменная – «0» – не работает; «1» – работает)	0.252 (0.206)
факт курения родителей (базовая переменная – «0» – не курили, «1» – иначе)	0.647** (0.204)
константа	0.0472 (0.202)
количество наблюдений	174
Prob > chi2	0,0077
Pseudo R2	0,057

На наш взгляд, это один из самых интересных полученных нами результатов. Влияние курения родителей индивида оказалось статистически значимым. Положительный знак перед коэффициентом показывает, что вероятность потребления алкоголя выше у тех индивидов, чьи родители курили в их детстве. Таким образом, можно говорить о том, что вероятность потребления алкоголя растет по причине генетической предрасположенности и потому, что человек ставит родителей в пример и подсознательно равняется на них.

Далее в работе представлен анализ зависимости переменной «потребление крепкого алкоголя».

Таблица 6 представляет собой результат оценивания влияния объясняющей переменной «беспокойство о потере работы».

Таблица 6

<i>Беспокойство потерять работу</i>	
пол (базовая переменная – «0» – женщина; «1» – мужчина)	0.258 (0.214)
возраст респондента	0.0117 (0.011)
город-миллионник (базовая переменная – «0» – не город-миллионник; «1» – город-миллионник)	-0.343 (0.235)
уровень образования	-0.0700 (0.230)
1. очень беспокоит	базовая
2. немного беспокоит	-0.666* (0.287)
3. не очень беспокоит	-0.701* (0.311)
4. совсем не беспокоит	-0.515 (0.283)
константа	-0.319 (0.397)
количество наблюдений	179
Prob > chi2	0,0368
Pseudo R2	0,066

Статистически значимыми ответами на 5%-ом уровне оказались ответы: «немного беспокоит» и «не очень беспокоит». Ответ «совсем не беспокоит» значим на 10% уровне. Чем меньше степени беспокойства о потере работы, тем меньше вероятность потребления крепких алкогольных напитков. Как говорилось ранее, это может быть связано с тем, что пессимизм и неуверенность в будущем таких людей ниже, и для уменьшения боли от пессимизма и неуверенности алкоголь не требуется, в особенности крепкий.

В таблице 7 представлен результат оценивания влияния объясняющей переменной «профилактика здоровья».

Влияние профилактики здоровья оказалось статистически значимым на 1%-ом уровне. Вероятность потребления крепких алкогольных напитков снижается при проведении профилактических мероприятий со стороны индивида. Так как основные меры индивидуальной профилактики здоровья включают в себя отказ от курения и приема крепких спиртных напитков, то данный вывод не противоречит здравому смыслу.

Таблица 7

<i>Профилактика здоровья</i>	
возраст респондента	0.0203 (0.011)
профилактика здоровья (базовая переменная – «0» – индивид не был в поликлинике с целью профилактики, «1» – иначе)	-0.425* (0.202)
константа	-0.822** (0.317)
количество наблюдений	179
Prob > chi2	0,025
Pseudo R2	0,0352

Далее мы проанализируем зависимость переменной «курение в настоящее время». Таблица 8 отражает результат оценивания влияния объясняющей переменной «ощущение счастья».

Таблица 8

<i>Ощущение счастья</i>	
уровень образования (базовая переменная – «0» – нет высшего образования, «1» – иначе)	-0.245 (0.170)
1. совсем несчастливы	базовая
2. не очень счастливы	-0.528 (0.397)
3. скорее счастливы, чем несчастливы	-0.782* (0.374)
4. довольно счастливы	-0.976* (0.381)
5. очень счастливы	-1.221** (0.436)
константа	0.0149 (0.356)
количество наблюдений	323
Prob > chi2	0,0152
Pseudo R2	0,048

Статистически значимыми оказались ответы: «скорее счастливы, чем несчастливы», «довольно счастливы» и «очень счастливы». При увеличении степени ощущения счастья падает вероятность того, что человек курит. Возможно, это обосновано тем, что счастливый человек менее подвержен психологическим проблемам и напряжению, поэтому он меньше нуждается в эмоциональной разрядке с помощью курения.

В таблице 9 представлен результат оценивания влияния объясняющей переменной «курение родителей».

Влияние курения родителей индивида оказалось статистически значимым, но только на 10%-ом уровне. Это подтверждает результаты исследования ученых из университета Сантьяго-де-Компостела, о котором говорилось выше (Loureiro, Sanz-de-Galdeano and Vuri, 2011). К пагубной привычке легче всего пристраститься именно в подростковом возрасте. Но, становясь взрослыми, некоторым людям труднее бросить эту привычку из-за генетической предрасположенности.

Таблица 9

<i>Факт курения родителей</i>	
уровень образования (базовая переменная – «0» – нет высшего образования, «1» – иначе)	–0.480 (0.276)
материальное положение (базовая переменная – «0» – индивид может обеспечить себя только едой и одеждой, «1» – иначе)	–0.722* (0.282)
факт курения родителей (базовая переменная – «0» – не курили, «1» – иначе)	0.477 (0.277)
константа	–0.971** (0.302)
количество наблюдений	174
Prob > chi2	0,001
Pseudo R2	0,121

Таблица 10 представляет собой результат оценивания влияния объясняющей переменной «изменение режима питания».

Таблица 10

<i>Изменение режима питания</i>	
род занятий (базовая переменная – «0» – не работает; «1» – работает)	0.336 (0.285)
уровень образования (базовая переменная – «0» – нет высшего образования, «1» – иначе)	–0.600* (0.280)
материальное положение (базовая переменная – «0» – индивид может обеспечить себя только едой и одеждой, «1» – иначе)	–0.714* (0.278)
изменение режима питания («0» – респондент не менял свой режим питания в течение последних 12 месяцев, «1» – иначе)	–0.566* (0.281)
константа	–0.479 (0.286)
количество наблюдений	179
Prob > chi2	0,0165
Pseudo R2	0,118

Влияние изменения режима питания оказалось статистически значимым на 5%-ом уровне. Результаты регрессии говорят о том, что если человек изменил свой режим питания в течение последних 12 месяцев, то вероятность того, что он курит в настоящее время, падает. Изменение режима питания в целях поддержания своего здоровья указывает на то, что индивид имеет длительный интервал планирования, так как он готов отказаться от привычных продуктов и характера питания, которые негативно сказываются на его здоровье. Следовательно кажется логичным, что человек, обладающий длительным интервалом планирования, предпочтет не быть связанным с негативными привычками, такими как курение.

Из контролируемых переменных значимыми оказались переменные «уровень образования» и «материальное положение». Полученное высшее образование снижает вероятность курения у индивида. И этот факт еще раз подтверждает результаты исследования (Cutler & Lleras-Muney, 2010), описанные выше.

Далее в работе приведен анализ зависимости переменной «факт занятий спортом». Таблица 11 отражает результат оценивания влияния объясняющей переменной «удовлетворенность материальным положением».

Таблица 11

<i>Удовлетворенность материальным положением</i>	
возраст респондента	-0.0255** (0.010)
материальное положение (базовая переменная – «0» – индивид может обеспечить себя только едой и одеждой, «1» – иначе)	-0.274 (0.157)
1. совсем не удовлетворен	базовая
2. скорее не удовлетворен	0.431 (0.230)
3. скорее удовлетворен	0.483* (0.234)
4. полностью удовлетворен	0.771* (0.345)
константа	0.832** (0.301)
количество наблюдений	323
Prob > chi2	0,104
Pseudo R2	0,036

Статистически значимыми ответами оказались ответы: «скорее удовлетворен» и «полностью удовлетворен». И чем выше это удовлетворение, тем выше вероятность того, что человек занимается спортом. Как говорилось ранее, для получения дохода используется человеческий капитал, а капитал здоровья расходуется на то, чтобы человек мог использовать свой человеческий капитал как можно дольше. Но для того чтобы человек мог использовать свой человеческий капитал максимально долго, необходимо увеличивать позитивные инвестиции в капитал здоровья.

В таблице 12 представлен результат оценивания влияния объясняющей переменной «изменение режима питания».

Таблица 12

<i>Изменение режима питания</i>	
пол (базовая переменная – «0» – женщина; «1» – мужчина)	0.276 (0.214)
возраст респондента	-0.0203 (0.010)
изменение режима питания («0» – респондент не менял свой режим питания в течение последних 12 месяцев, «1» – иначе)	0.464* (0.203)
константа	0.565 (0.324)
количество наблюдений	179
Prob > chi2	0,0214
Pseudo R2	0,042

Влияние изменения режима питания оказалось статистически значимым на 5%-ом уровне. Результаты регрессии говорят о том, что если человек изменял свой режим питания в течение последних 12 месяцев, то вероятность того, что он занимается спортом, возрастает. Как известно, три кита здорового образа жизни – это отказ от вредных привычек, переход на здоровое и сбалансированное питание, а также регулярные занятия спортом. И неудивительно, что изменение режима питания человека влечет за собой склонность к физическим упражнениям.

Далее приведены результаты оценивания зависимых упорядоченных категориальных переменных.

Первоначально анализировалась зависимость переменной «интенсивность занятий спортом» от объясняющих и контролирующих переменных.

Несмотря на то, что на вероятность занятий спортом влияли два фактора: «удовлетворенность материальным положением» и «изменение режима питания», в ходе анализа интенсивности занятий спортом ни одна из переменных не оказалась значимой. Это может свидетельствовать либо о том, что для анализа такой зависимости ни одна из выбранных нами объясняющих переменных не подходит в качестве прокси, либо о том, что наша гипотеза не может быть подтверждена.

Далее в работе анализировалась зависимость переменной «частота потребления алкоголя» от объясняющих и контролирующих переменных.

Таблица 13 представляет собой результат оценивания влияния объясняющей переменной «ощущение счастья».

Таблица 13

<i>Ощущение счастья</i>	
пол (базовая переменная – «0» – женщина; «1» – мужчина)	0.443** (0.167)
возраст респондента	0.0223* (0.010)
город–миллионник (базовая переменная – «0» – не город–миллионник; «1» – город–миллионник)	-0.278 (0.175)
род занятий (базовая переменная – «0» – не работает; «1» – работает)	0.171 (0.159)
уровень образования (базовая переменная – «0» – нет высшего образования, «1» – иначе)	-0.248 (0.163)
1. совсем несчастливы	базовая
2. не очень счастливы	-0.931* (0.473)
3. скорее счастливы, чем несчастливы	-0.794 (0.409)
4. довольно счастливы	-0.815* (0.404)
5. очень счастливы	-0.259 (0.450)
количество наблюдений	211
Prob > chi2	0,0003
Pseudo R2	0,057

Статистически значимыми ответами оказались ответы: «не очень счастливы», «скорее счастливы, чем несчастливы» и «довольно счастливы». И с ростом ощущения счастья у индивида статистически значимо снижается интенсивность потребления

алкоголя в течение последних 30 дней. Как говорилось ранее, пессимистичные настроения у счастливых людей преимущественно отсутствуют, отсюда следует, что у них практически не возникает потребности заглушать свою боль и снимать стресс алкогольными напитками.

Таблица 14 отражает результат оценивания влияния объясняющей переменной «удовлетворенность жизнью».

Таблица 14

<i>Удовлетворенность жизнью</i>	
пол (базовая переменная – «0» – женщина; «1» – мужчина)	0.503** (0.171)
возраст респондента	0.0258** (0.009)
1. совсем не удовлетворен	базовая
2. скорее не удовлетворен	-1.193*** (0.314)
3. скорее удовлетворен	-0.816** (0.266)
4. полностью удовлетворен	-1.078** (0.358)
количество наблюдений	211
Prob > chi2	0
Pseudo R2	0,054

Все ответы оказались статистически значимыми. И с ростом удовлетворения жизнью статистически значимо снижается интенсивность потребления алкоголя в течение последних 30 дней. Человек, удовлетворенный жизнью, смотрит на мир более оптимистично, и чем больше его удовлетворение, тем спокойнее его реакция на негативные моменты жизни, следовательно, у человека меньше отрицательных переживаний и ниже уровень пессимизма. Таким образом, респонденты, менее удовлетворенные жизнью, заглушают свои отрицательные эмоции с помощью алкоголя. Также значимость имеет переменная «удовлетворенность условиями труда». И чем выше удовлетворенность человека, тем ниже частота потребления алкоголя. Мы полагаем, что это связано с тем, что тяжелые условия работы вынуждают людей потреблять алкоголь в больших количествах.

В таблице 15 представлен результат оценивания влияния объясняющей переменной «наличие счета в банке».

Таблица 15

<i>Наличие счета в банке</i>	
пол (базовая переменная – «0» – женщина; «1» – мужчина)	0.469* (0.237)
возраст респондента	0.0262* (0.013)
город–миллионник (базовая переменная – «0» – не город–миллионник; «1» – город–миллионник)	-0.628** (0.230)
род занятий (базовая переменная – «0» – не работает; «1» – работает)	-0.0311 (0.231)

Окончание табл. 15

уровень образования (базовая переменная – «0» – нет высшего образования, «1» – иначе)	-0.502* (0.228)
материальное положение (базовая переменная – «0» – индивид может обеспечить себя только едой и одеждой, «1» – иначе)	-0.121 (0.209)
наличие счета в банке («0» – индивид не имеет счет в банке, «1» – иначе)	0.410* (0.204)
количество наблюдений	121
Prob > chi2	0,0003
Pseudo R2	0,085

Влияние наличия счета в банке оказалось статистически значимым на 5%-ом уровне. В условиях наличия счета в банке у индивида увеличивается частота потребления алкоголя, что может свидетельствовать о том, что чем выше качество жизни и чем больше средств на счете в банке, тем больше финансовые возможности для потребления алкоголя (что в то же время противоречит вышеописанной нами интерпретации влияния этого регрессора).

Таблица 16 представляет собой результат оценивания влияния объясняющей переменной «оценка качества жизни в последующий год».

Таблица 16

Оценка качества жизни в последующий год	
пол (базовая переменная – «0» – женщина; «1» – мужчина)	0.550** (0.176)
возраст респондента	0.0225* (0.010)
город-миллионник (базовая переменная – «0» – не город-миллионник; «1» – город-миллионник)	-0.313 (0.171)
1. немного хуже	базовая
2. немного хуже	6.018*** (0.369)
3. ничего не изменится	5.631*** (0.251)
4. немного лучше	5.688*** (0.234)
5. намного лучше	5.855*** (0.268)
количество наблюдений	211
Prob > chi2	0
Pseudo R2	0,056

Все ответы оказались статистически значимыми. И с ростом оценки качества жизни в последующий год статистически значимо растет интенсивность потребления алкоголя в течение последних 30 дней. Это может свидетельствовать о том, что либо переменная не является хорошей прокси для неверия в будущее, либо проверяемая нами гипотеза не подтверждается.

Влияние остальных регрессоров в представленных моделях не является статистически значимым. Возможно, это связано с тем, что выборка недостаточно объемна,

либо причиной может быть тот факт, что выбранные прокси не подходят для объяснения неверия в будущее.

Выводы, полученные на основе анализа регрессионных моделей по крайней мере не отвергают нашу гипотезу о том, что неверие в будущее обуславливает высокие расходы на потребление алкоголя и табака, а также низкую интенсивность занятий спортом.

6. Заключение

Проведённый анализ привёл авторов статьи к следующим выводам. Было выявлено, что на вероятность потребления алкоголя влияет удовлетворенность материальным положением, с ростом этой удовлетворенности вероятность потребления алкоголя снижается. У людей с низким уровнем беспокойства об обеспечении себя самым необходимым в течение ближайшего года вероятность потребления алкоголя ниже, чем у людей с более высоким уровнем беспокойства. Как и ожидалось, вероятность потребления алкоголя счастливыми людьми заметно ниже, чем несчастными. Факт курения родителей негативно сказывается на вероятности потребления алкоголя.

Как на вероятность потребления алкоголя, так и на вероятность потребления крепкого алкоголя негативно влияет факт курения родителей индивида. Люди, отличающиеся меньшим уровнем беспокойства о потере работы, отличаются более низкой склонностью к потреблению крепкого алкоголя. Профилактические мероприятия со стороны индивида также снижают вероятность потребления крепких алкогольных напитков.

Склонность к курению статистически значимо зависит от уровня ощущения счастья индивида, и при увеличении степени ощущения счастья эта склонность снижается. Неудивительно, что факт курения родителей человека сказывается на его склонности к курению. Также указанная склонность падает при условии изменения режима питания в течение последних 12 месяцев.

Но изменение режима питания влияет не только на склонность к курению, но и на склонность к занятиям спортом, которая растет при корректировке режима питания. На склонность к занятиям спортом также воздействует удовлетворенность материальным положением, и чем выше эта удовлетворенность, тем выше склонность к занятиям спортом.

В целом, мы приходим к выводу, что выдвинутая в работе гипотеза о влиянии неверия в будущее на инвестиции в капитал здоровья, по крайней мере, не отвергается.

ЛИТЕРАТУРА

Галяутдинова, С. И., Ахмадеева, Е. В. (2015). Подготовка к семейной жизни современной молодежи в условиях проекта «школа семейного искусства» // *Вестник Башкирского университета*, 20(3), 1109–1113.

Демьянова, А. А. (2005). Факторы и типы потребления алкоголя и табака в России // *Экономическая социология*. Электронный журнал, 6(1), 78–94.

Коссова, Т., Коссова, Е., и Шелунцова, М. (2017). Влияние потребления алкоголя на смертность и ожидаемую продолжительность жизни в регионах России // *Экономическая политика*, 12(1), 58–83.

Плавинский, С. Л., Плавинская, С. И. (2012). Курение и смертность в крупном проспективном исследовании // *Российский семейный врач*, 16(2), 29–36.

Розмаинский, И. (2011). Почему капитал здоровья накапливается в развитых странах и «проедается» в постсоветской России? (опыт посткейнсианского анализа) // *Вопросы экономики*, (10), 113–131.

Розмаинский, И. В., Ивлиева, А. А., Ким, П. С., Подгайская, А. Э. (2017). Институциональный анализ ограниченной рациональности современных россиян // *Journal of Institutional Studies*, 9(4), 101–117.

- Розмайнский, И. В., Татаркин, А. С. (2018). Неверие в будущее и негативные инвестиции в капитал здоровья в современной России // *Вопросы экономики*, (1), 128–150.
- Рощина, Я. М. (2008). *Отдача от позитивных и негативных инвестиций в здоровье* (Препринт WP3/2008/05). М.: ГУ – ВШЭ.
- Русинова, Н. Л., Панова, Л. В., Сафронов, В. В. (2007). Продолжительность жизни в регионах России: значение экономических факторов и социальной среды // *Журнал социологии и социальной антропологии*, X(1), 140–161.
- Шилова Л. С. (2007). О стратегии поведения людей в условиях реформы здравоохранения // *Социологические исследования*, (9), 102–109.
- Adami, P. E., Negro, A., Lala, N., and Martelletti, P. (2010). The role of physical activity in the prevention and treatment of chronic diseases // *Clinica Terapeutica*, 161(6), 537–541.
- Azagba, S., and Sharaf, M. F. (2011). The effect of job stress on smoking and alcohol consumption // *Health Economics Review*, 1(15) (<https://healthconomicsreview.biomed-central.com/articles/10.1186/2191-1991-1-15>).
- Bhattacharya, J., and Bundorf, M. K. (2009). The incidence of the healthcare costs of obesity // *Journal of Health Economics*, 28(3), 649–658.
- Bobak, M., Murphy, M., Rose, R., and Marmot, M. (2003). Determinants of adult mortality in Russia: Estimates from sibling data // *Epidemiology*, 14(5), 603–611.
- Cutler, D. M., and Lleras-Muney, A. (2010). Understanding differences in health behaviors by education // *Journal of Health Economics*, 29(1), 1–28.
- Deb, P., Gallo, W. T., Ayyagari, P., Fletcher, J. M., and Sindelar, J. L. (2011). The effect of job loss on overweight and drinking // *Journal of Health Economics*, 30(2), 317–327.
- Fuchs, V. R. (1982). *Time preference and health: an exploratory study* (NBER Working Paper No. 539).
- Geiger, B. B., and MacKerron, G. (2016). Can alcohol make you happy? A subjective wellbeing approach // *Social Science & Medicine*, 156, 184–191, <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2016.03.034>.
- Grossman, M. (1972). On the concept of health capital and the demand for health // *Journal of Political Economy*, 80(2), 223–255.
- Juniper, J. (2000). *A genealogy of short-termism in capital markets* (Working Paper 2000-03). University of South Australia. Division of Business & Enterprise. Centre of Business Analysis and Research.
- Loureiro, M., Sanz-de-Galdeano, A., and Vuri, D. (2011). Smoking habits: like father, like son, like mother, like daughter? // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 72(6), 717–743.
- Reimers, C. D., Knapp, G., and Reimers, A. K. (2012). Does physical activity increase life expectancy? A review of the literature // *Journal of Aging Research*, article ID 243958, <http://dx.doi.org/10.1155/2012/243958>.
- Runde, J. (1994). Keynesian uncertainty and liquidity preference // *Cambridge Journal of Economics*, 18(2), 129–144.
- Weijers, H. G., Wiesbeck, G. A., Wodarz, N., Keller, H., Michel, T., and Boning, J. (2003). Gender and personality in alcoholism // *Archives of Women's Mental Health*, 6(4), 245–252.
- WHO (2015). *Life expectancy. Data by country*. Geneva: World Health Organization.

REFERENCES

- Adami, P. E., Negro, A., Lala, N., and Martelletti, P. (2010). The role of physical activity in the prevention and treatment of chronic diseases. *Clinica Terapeutica*, 161(6), 537–541.
- Azagba, S., and Sharaf, M. F. (2011). The effect of job stress on smoking and alcohol consumption. *Health Economics Review*, 1(15) (<https://healthconomicsreview.biomed-central.com/articles/10.1186/2191-1991-1-15>).
- Bhattacharya, J., and Bundorf, M. K. (2009). The incidence of the healthcare costs of obesity. *Journal of Health Economics*, 28(3), 649–658.

Bobak, M., Murphy, M., Rose, R., and Marmot, M. (2003). Determinants of adult mortality in Russia: Estimates from sibling data. *Epidemiology*, 14(5), 603–611.

Cutler, D. M., and Lleras-Muney, A. (2010). Understanding differences in health behaviors by education. *Journal of Health Economics*, 29(1), 1–28.

Deb, P., Gallo, W. T., Ayyagari, P., Fletcher, J. M., and Sindelar, J. L. (2011). The effect of job loss on overweight and drinking. *Journal of Health Economics*, 30(2), 317–327.

Demyanova, A. A. (2005). Factors and types of alcohol and tobacco consumption in Russia. *Ekonomicheskaya Sotsiologiya*. Electronic Journal, 6(1), 78–94. (In Russian.)

Fuchs, V. R. (1982). *Time preference and health: an exploratory study* (NBER Working Paper No. 539).

Galyautdinova, S. I., and Ahmadeeva, E. V. (2015). Preparing for family life in the modern youth project “school of family art”. *Bashkir State University Herald*, 20(3), 1109–1113. (In Russian.)

Geiger, B. B., and MacKerron, G. (2016). Can alcohol make you happy? A subjective wellbeing approach. *Social Science & Medicine*, 156, 184–191, <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2016.03.034>.

Grossman, M. (1972). On the concept of health capital and the demand for health. *Journal of Political Economy*, 80(2), 223–255.

Juniper, J. (2000). *A genealogy of short-termism in capital markets* (Working Paper 2000-03). University of South Australia. Division of Business & Enterprise. Centre of Business Analysis and Research.

Kossova, T., Kossova, E., and Sheluntsova, M. (2017). Impact of alcohol consumption on mortality and life expectancy in the regions of Russia. *Ekonomicheskaya Politika*, 12(1), 58–83. (In Russian.)

Loureiro, M., Sanz-de-Galdeano, A., and Vuri, D. (2011). Smoking habits: like father, like son, like mother, like daughter? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 72(6), 717–743.

Plavinsky, S. L., and Plavinskaya, S. I. (2012) Smoking and mortality in a large prospective study. *Rossiyskiy Semeyniy Vrach*, 16(2), 29–36. (In Russian.)

Reimers, C. D., Knapp, G., and Reimers, A. K. (2012). Does physical activity increase life expectancy? A review of the literature. *Journal of Aging Research*, article ID 243958, <http://dx.doi.org/10.1155/2012/243958>.

Roshchina, Ya. M. (2008). *The return on positive and negative investments into health* (Working Paper WP3/2008/05). Moscow: State University – Higher School of Economics. (In Russian.)

Rozmainsky, I. V. (2011). Why does health capital increase in the developed countries and decrease in Post-Soviet Russia? (An experience of the Post Keynesian analysis). *Voprosy Ekonomiki*, (10), 113 – 131. (In Russian.)

Rozmainsky, I. V., and Tatarkin, A. S. (2018). Disbelief in the future and “negative investment” in health capital in contemporary Russia. *Voprosy Ekonomiki*, (1), 128–150. (In Russian.)

Rozmainsky, I. V., Ivlieva, A. A., Kim, P. S., and Podgayskaya, A. E. (2017). Institutional analysis of bounded rationality of the contemporary Russians. *Journal of Institutional Studies*, 9(4), 101–117. (In Russian.)

Runde, J. (1994). Keynesian uncertainty and liquidity preference. *Cambridge Journal of Economics*, 18(2), 129–144.

Rusinova, N. L., Panova, L. V., and Safronov, V. V. (2007). Life expectancy in the regions of Russia: the importance of economic factors and social environment. *Zhurnal Sotsiologii I Sotsial'noy Antropologii*, X(1), 140–161. (In Russian.)

Shilova, L. S. (2007). About the strategy of human behavior in the context of health care reform. *Sotsiologicheskie Issledovaniya*, (9), 102–109. (In Russian.)

Weijers, H. G., Wiesbeck, G. A., Wodarz, N., Keller, H., Michel, T., and Boning, J. (2003). Gender and personality in alcoholism. *Archives of Women's Mental Health*, 6(4), 245–252.

WHO (2015). *Life expectancy. Data by country*. Geneva: World Health Organization.

INVESTING IN HUMAN CAPITAL AND ASSIMILATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Aida GULIYEVA,

Doct. Sci. (Econ.), Associate Professor,
Azerbaijan State University of Economics,
Baku, Azerbaijan,
e-mail: aida.guliyeva@sabah.edu.az;

Natalya CHUNIKHINA,

Cand. Sci. (Sociology), Associate Professor,
Tyumen Industrial University,
Tyumen, Russia,
e-mail: nv.1406@rambler.ru;

Aysel GULIYEVA,

Assistant Professor,
Azerbaijan State University of Economics,
Baku, Azerbaijan,
e-mail: aysel.guliyeva10@gmail.com;

Aygun ABDULOVA,

Assistant Professor,
Azerbaijan State University of Economics,
Baku, Azerbaijan,
e-mail: sabah.aygun2015@gmail.com

Citation: Guliyeva, A., Chunikhina, N., Guliyeva, A., and Abdulova, A. (2019). Investing in human capital and assimilation of economic development. *Terra Economicus*, 17(1), 64–76. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-64-76

Our paper focuses on the main directions of human economic development. We consider such questions as interrelation of the theory and concept of the human capital, concept of human development, its influence on economy, etc. It is noted that the economic growth and growth of a standard of living is possible only in those countries where the government protects interests of the citizens, makes and puts into practice social programs, carries out reforms in education and health care. New and extensive employment has been created in connection with the collection and analysis of information in the field of electronic technology, telecommunications, political, social and economic life. In other words, human capital has become a key factor in the development of information technologies and cannot imagine the modern information economy without them. Formation of personnel training system for the use of information technologies in all spheres has become a serious problem. Transition to the information economy requires the creation of a broad mass

of the population to use information and telecommunication technologies, including high-speed Internet resources.

Keywords: *human capital; economic development; state support; growth*

JEL classifications: *J08, J24, O10*

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И СОДЕЙСТВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ

Аида ГУЛИЕВА,

доктор экономических наук, доцент,
Азербайджанский Государственный Экономический Университет,
г. Баку, Азербайджан,
e-mail: aida.guliyeva@sabah.edu.az;

Наталья ЧУНИХИНА,

кандидат социологических наук, доцент,
Тюменский индустриальный университет,
г. Тюмень, Россия,
e-mail: nv.1406@rambler.ru;

Айсель ГУЛИЕВА,

преподаватель,
Азербайджанский Государственный Экономический Университет,
г. Баку, Азербайджан,
e-mail: aysel.guliyeva10@gmail.com;

Айгун АБДУЛОВА,

преподаватель,
Азербайджанский Государственный Экономический Университет,
г. Баку, Азербайджан,
e-mail: sabah.aygun2015@gmail.com

Цитирование: Гулиева, А., Чунихина, Н., Гулиева, А., Абдулова, А. (2019). Инвестирование в человеческий капитал и содействие экономическому развитию // *Terra Economicus*, 17(1), 64–76. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-64-76

Наша статья посвящена основным направлениям экономического развития человека. Мы рассматриваем такие вопросы, как взаимосвязь теории и концепции человеческого капитала, концепции человеческого развития, его влияния на экономику и т.д. Отмечается, что экономический рост и рост уровня жизни возможны только в тех странах, где Правительство защищает интересы граждан, разрабатывает и реализует социальные программы, проводит реформы в сфере образования и здравоохранения. Новые и широкие возможности были созданы в связи со сбором и анализом информации в области электронных технологий, телекоммуникаций, политической, социальной и экономической жизни. Другими словами, человеческий капитал стал ключевым фактором развития информационных технологий и не может представить

современную информационную экономику без них. Формирование системы подготовки кадров для использования информационных технологий во всех сферах стало серьезной проблемой. Переход к информационной экономике требует создания широких масс населения для использования информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе высокоскоростных интернет-ресурсов.

Ключевые слова: *человеческий капитал; экономическое развитие; государственная поддержка; рост*

Introduction

The modern public recycling system can be characterized as an innovation recycling system, and the basis of this system is scientific knowledge, information technology, services and products. Traditional resources and resources are now exhausted, and economic growth is increasingly at the expense of more information sources and resources. Rapid, incremental growth and differentiation of the demands of all information economy subjects raises the need for content and presentation of knowledge in the context of global transformation and regional processes (Fursov et al., 2018). Significant changes in the economic environment as a major trend stimulate the wider use of information and telecommunication technologies. Informatization becomes the main factor of development of the economic system. It should be noted that the information economy, in which more than 50% of gross domestic product (GDP) is provided in the field of production, processing, protection and dissemination of information and knowledge, and more than half (50%) of able-bodied population participate in this activity his economy is understood. The term “information economy” was first introduced to the scientific circulation by the American scientist Marc Porat in the mid-1970s (Porat, 1978). In his view, information technology reflects the core content of the new society: key production resources and public wealth Information society problems, such as information and knowledge

According to the United Nations Trade and Development Commission’s statistical data, the information economy has become a reality in many countries around the world. According to the Commission’s estimates, the total labor force involved in the production of ICT products is around 40–70% of the workers in these countries and the labor market. According to Nordic Council of Ministers, Finland, Sweden and Norway are also mentioned as countries where information economy is established (Grunfelder, Rispling & Norlén, 2018).

Significant changes have been made in the structure, function and flow of information, as well as the forms and methods of information analysis, the presentation and use of information. In the structure of the modern economy, a serious information sector has emerged, and its structure includes the following spheres: production of knowledge and innovations; scientific research and research; dissemination of information and communication; analysis and transmission of information; advertising; surveys and library materials; insurance related areas; financial, consulting services, as well as public administration organizations (Berduygina et al., 2017).

It should be noted that human capital concept is the first specific term in the information society for the first time from the historical point of view. The human capital theory is a milestone in the development of imaginations related to the role of a person in the economy. The importance of human resources in organizing economic activities here is particularly valued.

One can speak about economics in two aspects: as a consumer and producer. Such approach to information economy is inaccurate and ineffective. Unlike the content in the

societies of labor, leisure, work, entertainment, industrial and, in particular, industrial societies, it is somewhat ridiculous.

The content of the work and the demand for people, the methods of labor organization, approaches to education have changed (Stojanov et al., 2011; Strelkowski et al., 2016). More and more user definitions are used, and this concept is usually used as a computer-related word combination. This term also applies to children playing with computer games and with people who work on computers in exchange for the service. For example, accountants preparing for the balance sheet of an entity. In the first sense, the conception is consumed by the consumer, and in the second sense, as a means of production. However, in both cases the person using the computer is intended. Unlike non-industrial society, the user in the information society does not divide people into occupations. A general term for all specialties is considered.

Technology, human capital, and economic development

The mastering of high technologies and the development of the information economy lead to significant changes in the organization, management, staffing and education. New and extensive employment has been created in connection with the collection and analysis of information in the field of electronic technology, telecommunications, political, social and economic life. In other words, human capital has become a key factor in the development of information technologies and cannot imagine the modern information economy without them. Formation of personnel training system for the use of information technologies in all spheres has become a serious problem. Transition to the information economy requires the creation of a broad mass of the population to use information and telecommunication technologies, including high-speed Internet resources. In the modern era, the management of information resources has gained special importance in terms of the efficient organization of the economic systems. Here, information and knowledge are understood to be significant and rare resource, resource resources, or economic potential (Jiroudková et al., 2015).

Thus, collecting, storing and analyzing information along with material resources is carried out by a person with a high level of education, scientific and special training. Accordingly, the role of a highly educated and educated person in modern times is not only related to the collection of information, but also to the generalization, analysis and creation of new scientific knowledge. For this reason, the interest in human creativity and the activation of these capacities in the science of economy has increased considerably. From the point of view of economic theory, these are the main criterion for evaluating events in society. The human being stands at the center of the socio-economic system as a producer and consumer. As a result, the importance of raising the role of education in the reproduction of human creative qualities in other areas is understood. In this regard, the development of the category of “human capital” for the evaluation of the market economy from a single position promises great opportunities. With regard to the above, Šlaus and Jacobs (2011) note that factories, equipment, production resources are based on the bases of economic growth and efficiency of human capital competitiveness.

At the post-industrial level of society’s development, productive forces of human beings are realized in the form of human capital. Human capital is a form of investment and man-made education, special knowledge, skills and abilities, which leads to an increase in the employee’s qualifications, is used in one or another of public recycling, affects the labor productivity and the quality of labor. According to some estimates, it includes the level of health of the economic entity and the costs involved in the search for information related to the employee in the labor market. In the information economy, man is not simply a “economic person.” Man has a complex economic role and functions in society. All of this identifies a person’s rational behavior in a market-driven industrial economy, and acts in the information society as a decisive and essential information resource in the personality. Production capacities complexes and human needs are characteristic of the

initial stage of the postindustrial society and all of these are present in the form of human capital, gradually transforming into complex creative information abilities and needs. All of these are typical for countries where information economy dominates and acts as a human resource. Intelligence of the economic environment, new scientific knowledge, innovation business, informatization, acquisition of information resources is characteristic for high efficiency level and competitive market economy (see e.g. Abrham et al., 2015). This or another form of farming sets out the existence of a particular economic entity by putting different and ever-growing demands on people.

In the information economy, human beings should practically learn all their lives. Accordingly, continuous education system, adapting to the rapidly changing information system, and increasing the level of education and qualifications are required.

The emergence of personal computers, modem communication systems, and other modern communication systems makes it possible for people to utilize significant scientific knowledge. The main role in the economy mentioned above belongs to man. Processes all its results stimulate the education of people, and management is at the forefront. Personality is more important than organizations, new workers are formed. In this connection, in developed countries practically transforms social, intra-company, organizational and other structures. Very clearly, people are divided into sections according to their educational level. The process of formation of a new structure of human capital is being developed in the present time - the term “brain-worker” refers to an employee who is a specialist in high-tech sphere. The emergence of a new type of specialist is characteristic of the field of science and technology professionals. The new type of system professionals are designers, planners, engineers, and managers, whereas all these capabilities have been concentrated in a somewhat rugged human body. In other words, the specialization in modern occupations is gradually deepening. The reason for this is the increase in the quality of fundamental scientific bases of specialist training, the breadth of the outlook, the high professionalism and profound knowledge of the chosen field of expertise.

Measures of scientific productivity

The right approach to information society is objective process. In the course of the process, besides the world commodity markets interacting with one another, information, knowledge, capital and labor market, i.e. new economic space, are formed and developed. The process has the following key components:

- formation of information and communication infrastructure and its basics;
- telecommunication networks and systems;
- development of computing techniques, software, information and computer technologies;
- process of informatization will increase the coverage of the use of information more and more;
- formation of an appropriate infrastructure for information, computer, communication technologies and effective reimbursement of socio-economic, political and cultural needs of society, state, organizations and citizens.

One of the main directions of the information economy is informing the system of general and special education system, then the professional development of specialists. Another important direction is raising the role of significant creative abilities of specialization, professionalism and human potential.

The solution of all above-mentioned tasks has led to the formation of a new generation in line with the level and lifestyle of the information society. The new generation has the ability to live and work in the information world to meet their needs. In this process, cultural information centers, electronic libraries and internet play a significant role. It should be noted that modernization of education in the country is very important in the state information programs.

Thus, the Ministry of Education of the Republic of Azerbaijan (2019) made a number of important steps in this area, which was reflected in the following activities in 2013:

- improvement of material and technical base of information and communication systems of educational institutions, improvement of computer equipment and other necessary digital equipment supply (3707 desktop computers, 4853 laptops, 1976 projectors and 2600 interactive whiteboards were distributed to the educational institutions of the Republic and subordinated to the educational institutions and the Ministry of Education of the Republic of Azerbaijan to provide educational institutions with ICT equipment);
- with the development of remote education of children in need of special care, teachers and pupils were provided with 31 Traxus Roller Plus Joysticks, 30 Headphones Microsoft LifeChat, 100 Earring A4TECH and 100 Wacom Bamboo Pen tablets;
- equipped with equipment for increasing the speed of connection of the Information and Resource Center to the Azerbaijan Education Network from 1 Gb/s to 10 Gb/s;
- improvement of technical control and support system for ICT equipment at educational institutions;
- technical support to educational institutions participating in the “Electronic school” project;
- technical support services provided to 366 educational institutions in Baku and Absheron;
- necessary services have been provided to maintain network equipment in educational institutions through CSCO SMART net Service;
- technical Support Services provided by the Education Information System Department for maintenance of all servers, network equipment, infrastructure, auxiliary systems, as well as equipment of the Hot Line, Network Management and Private Security Center for 24 hours x 7 days;
- in the Hotline 146, over 2,000 calls were received in 2013, corresponding technical support services were provided to the educational institutions and provided with necessary parts;
- technical support services for continuous maintenance of network equipment and software installed at 32 educational institutions within the framework of the “Electronic school” project;
- support for the National Education Portal has always been updated;
- information and Resource Center Supports Electronic Document Support and Consulting Services;
- development of intranet services and access to the Internet: 70 educational institutions have been added to the Azerbaijan Education Network (Intranet and the Internet), 1695 educational institutions, which have been connected by 2013, have been regularly provided with Intranet and Internet access.

In the information society, human personality is increasingly becoming a carrier of human capital, and instead of being a carrier of human information resources, this factor highlights the high dynamism of social and high-speed economic growth in society (Litau, 2018).

Successful formation of the information society depends primarily on information and knowledge, the formation and development of a new economy based on modern technologies and innovations, including the information economy. The peculiarities of the information economy are basically the following aspects:

- knowledge and knowledge are the production factor and core resource;
- wide application of information technologies in manufacturing and non-heat industries;
- loss of material generated (dematerialization);
- changing the nature and structure of the work;
- the global economy of the new economy and so on.

Technological innovations play a very important role in the formation of a new economy. In particular, the development of information communication technologies (ICT) is a prerequisite for the formation and development of the information society and the corresponding economy, including the innovative information economy. The development of ICT ensures fairness of information, new communication tools, organization of production processes and the efficiency of many economic activities. Information and communication systems accelerate globalization of the economy by linking international markets and global production networks.

Today, ICT becomes the leading force of economic growth. Its impact on economic development is in two ways. First of all, the production of ICT goods and services is one of the most innovative and dynamic economies of the economy and makes a significant contribution to economic growth. Secondly, the application of ICT in economic and other spheres promotes innovative development, enhances labor productivity, reduces costs, creates new spheres of economic activity and improves the living conditions. Furthermore, Atkinson and McKee (2007) noted the following mechanisms of ICT use on socio-economic development:

- increased labor productivity both at macro and micro level – along with increased labor productivity of individual employees, both capital and natural more efficient use of resources is possible;
- indirect stimulation of growth leads to the expansion of markets and the improvement of management quality;
- increased number of jobs and improvement of the economy;
- improved production and distribution of products and services, and reducing the cost of delivering the product to consumers;
- rising quality of goods and services and mass stratification;
- expansion of innovations.

The following mechanisms of the impact of ICT on economic growth have been proposed by experts from the London School of Economics (Khokhlov and Shaposhnik, 2012):

- elimination of geographical barriers hindering mutual relations between counterparties;
- increasing the role of network effects in the capture of markets;
- creating new access to products, reducing consumer transaction costs and so forth. change of dependent consumption forms;
- increased competition at the expense of access to local markets from other regions and countries;
- increasing the competitiveness of transnational corporations compared to domestic corporations.

The innovation-based ICT sector has now become one of the largest segments of the global economy. Thus, the ICT sector itself has a high productivity and its growth has a profound effect on the entire economy.

According to IIS (2019), the ICT sector research as well as the ICT market in 2011 amounted to 6.1% of the world's GDP. According to the McKinsey consulting company, its share in the global GDP can reach 9% by 2020 (Khokhlov and Shaposhnik, 2012). The problem of information society, the increasing role of ICT as an economic factor in developed countries is due to structural changes in the economy. These changes are characterized by the decline in the share of those engaged in the economic sector, and the increase in the share of those working in the sectors related to the creation, processing and consumption of information. According to recent data, the contribution of the ICT sector to GDP in the United States was 6.4%, and Japan 6.8% (Khokhlov and Shaposhnik, 2012).

The spread of information in other spheres of the economy, in principle, changes their character. Information technology enhances the utilization of resources. This is reflected in the increase of productivity, including GDP growth. ICT collects, processes, maintains, transmits, transmits, maintains information and knowledge. creates new opportunities.

ICT has a strong impact on the real economy through the production and application of ICT in various fields. This is explained by the fact that, with the development of the service sector, the ICT sector has become a global area of necessity. The ICT production sector is crucial to GDP growth in the real economy and features such as rapid technological advancement, strong and sustainable demand, relatively low prices, improved quality and product variability increase the share of the sector in GDP (Erdil et al., 2009).

The development of the ICT sector in many Southeast Asian countries, including Singapore, Malaysia, Japan, China, and South Korea, has exceptional expertise. These are processors, hard drives, motherboards, personal computers, laptops, and so on. play an important role in the production and export of various ICT products. At the same time, ICT creates additional opportunities and conditions for increasing labor productivity in all areas of application, its more efficient use, as well as the increase in physical capital.

Interaction with information and knowledge resources with traditional production factors Historical stages of economic development are closely linked with the replacement of technological production methods. In modern conditions, the technology of production based on information technologies is formed, where the main driving forces of development are information and knowledge.

ICT and human capital

Information and knowledge have always played an important role in the development of human society. But in the information society, the role of information and knowledge has increased so much that they have a decisive role in the production process. Information and knowledge resources have the ability to substitute traditional production factors with a relatively low demand for material resources. Still, as early as 1987, former United States finance minister Michael Blumenthal noted that modern economic information was interpreted as a key resource, meaning labor, capital, and labor (see Blumenthal, 1987). Some would remark that knowledge and its practical application methods would replace the work as an additional source of income. However, the decline in the role of traditional production factors does not mean the decline in production of material benefits in the modern society. While the main production factor in agrarian society is land, the role of land as a production factor compared to capital and entrepreneurship in industrial society has diminished. In the information economy, knowledge capital is substituted. Capital invested in material resources does not disappear but replaces it with human capital.

It should be noted that the role of land factor in the industrial economy, as well as labor and material resources in the new economy, is essential. In this sense, knowledge and knowledge play a decisive role in the information economy as well as the labor and capital resources in the industrial economy. Traditional production factors remain the material development base for the new social-economic processes of the information society.

At present, economic growth is ensured through the use of information sources and resources. Information and knowledge contribute to more efficient use of production factors.

The reason why information and knowledge resources are not an independent resource is that they do not have the ability to completely replace material, energy, and labor resources (Lisin et al., 2015; Lisin et al., 2016; Newbery et al., 2018; Lisin et al., 2018). Thus, information economy problems, as well as information and knowledge alone, are only potentially significant resources and can only be attributed to the production factor when they are related to other resources.

Information resources, along with general features of economic resources, have a number of unique features deriving from the specific characteristics of information (Yusupov, 2009):

- information is inexhaustible, it does not disappear in the process of use, it is easy to replicate and spread;
- information is not a resale product. The application of information will reduce the consumption of other resources and less.

Thus, information and knowledge in the information economy do not only affect the efficiency of traditional production factors, but also act as an independent production factor. At the same time, unlike conventional production factors, information and knowledge resources allow preventing economic disasters and accidents and ensuring sustainable economic development (Kalyugina et al., 2015).

There are various ways to calculate the volume of services market. According to the 2015 forecasts, revenues from payment for Information Communications, Software and Software will be around \$43-94 billion. This is provided that taxation would be optimal and without any issues like the ones arising with the tax evasion problems that some countries are notorious for (see e.g. Čábelková and Strielkowski, 2013; or Strielkowski and Čábelková, 2015). All this includes web page extensions and various cloud technologies that users do not pay for these services. In modern times, revenue from free cloud services is much higher than the paid cloud services in the mass market. Revenues from private services are expected to be around \$ 5-50 billion. Differences in estimates are related to assessment based on different methodologies. The use of cloud technologies in the next few years will rapidly (UNCTAD, 2013). Nevertheless, these figures are significantly lower than the indicators in the global ICT sector. According to the 2011 estimates, it would cost \$4 trillion. However, cloud technologies cover some or all of the ICT sectors. Increasing demand for broadband internet services will boost revenue from telecommunication services. The demand for services above will also increase the demand for computer and network equipment (UNCTAD, 2013).

We consider that human capital is a vast concept of intellectual capital in its wider sense as part of its core content. All this can be considered as the main source of innovation and information economy development. The idea is also confirmed by a number of indicators. Here, the topic is investment, intellectual capital, and the growth of intellectual and capital-based professions, technology and other intellectual capital markets. The expansion of the development of human capital theory requires that it be considered beyond the theory of production. Production and consumption are the phases of the recycling of human capital. Students are formed in recycling, consumed. Production capacities are formed on consumption and used in production. Thus, the key role in the recycling process is the motivation of the interconnection of the abilities and needs among economic entities, along with other social factors.

All of this finds its expression in the lifetime of individuals, in continuous education and intellectual activity. As a result, processes are transformed into phases of a single recycling process. In terms of information economy, a number of human capital provisions should be revised to review human capital.

First, it is a matter of direct sustainability and the quality of knowledge and skills acquired in connection with the continuity of education. These provisions still remain in the industrial economy from the theoretical and practical point of view (Sudova, 2001: 105–113). In recent years, the educational process, which covers a wide range of specializations, is more predominant than the fact that specialists are trained in a specific destination. At present, it is difficult to predict the direction of changes in technology and economy. Here, priority is given to the acquisition of skills and abilities to achieve a broad range of goals.

Second, these provisions are the official position of the formal education system on human capital development.

The content of the business-concept in the information economy has changed, and actually the idea of the nature of labor in educational institutions and businesses has been renewed. In traditional approaches, production problems were considered as a general educational problem. But such an approach does not justify itself in modern conditions. Many types of jobs change so quickly that the curriculum and programs at the end of the study period are outdated.

Third, the behavior of a person who invests in education can be considered rational. The nature of the work in the information economy and the development of the content,

the organization of the continuous education process are primarily related to the harmonization of material and spiritual motives and the changing motivation mechanism. We can conclude that the process of human capital theory development continues. Formation and development of human capital are explored in various aspects. One can see that services in the modern information economy (e.g. travel, finance, tourism, etc.) require fast and accurate calculations from people and regulation of electronic information (Chiabai et al., 2014).

However, it should be noted that, in countries that prefer material capital, the level of human capital is neglected, and in these countries, it will soon be clear that the income from material capital is at a much lower level than expected. Finally, investment in people is important for technical progress. Because all this becomes a driving force of economic growth when it is a union with human capital. It will not be possible to improve production techniques if buyers, employees, consumers do not have enough knowledge and skills and educational levels to use new technologies.

Conclusions and discussions

Apparently, the formation of the information economy will take place through the formation of human capital, adapted to technical achievements. That is, we are talking about elementary knowledge of information communication (ICT) sphere.

In turn, the development of ICT in the modern information society affects the development of human potential. But this issue is not paid attention. It should one of the central places in the world economy and culture, and in many cases, it serves the purpose of achieving sustainable development. Thus, strong market relations should be reconciled with human values for the development of state policy and strategy. Given the impact of ICT on the human development, it should be noted that the ICT dissemination and high-tech economy need to be provided with highly skilled workforce.

In the context of information economy, the role of creative intelligence plays a significant role in the creation of national wealth. One of the main features of a creative person is the non-material motivation structure. In this structure, the dominance concerns motivation and realization. They believe that the creative potential of society can be estimated by defining the non-material motivation of the population. These people's activities are not limited to one type of activity. Many of them express their own interests, not the maximization of personal wealth, but rather the development of their intellect. There is famine in the modern labor market of information technology. The emergence of new technologies raises the demand for new professions and demands for a number of new qualified cadres already exist (software providers, system administrators, moderators). Obtaining new vocational skills requires a certain amount of time. Naturally, the demand in the labor market will be higher than the demand.

As a consequence of the above processes, constantly increasing labor creativity drives people from outdated technology to new areas; the gradual increase in the volume of information will lead to the creation of a technical economic parity. Conditions to consider and adhere to worldwide commercial activities are increasing day by day. Intellectual labor has gained a distinct, creative trait. All this was made possible by the justification of the intellectual and spiritual capabilities of the worker to create new scientific knowledge, original products and services, and to produce products and services of science.

Information and information technologies have a long-term impact on the labor market, and the structure of labor force changes. Post-industrial economy has become a sphere of attraction and retention of highly qualified personnel in national economies. Thus, in the postindustrial economy, in other words, the requirements for the quality of human capital in the information economy are essentially changed. At the same time, the existence of the industrial and post-industrial sectors of the economy activates their uncertainty, accordingly different assessment criteria are developed, and rational use methods are formed. One more interesting fact is that in the new economy, the em-

ployee who acts as the main element of intellectual capital, carrier, gains new qualities. These qualities are:

- high motivation for higher education and employee retirement;
- base habits (ability to work with information, computer literacy);
- ability to organize communication (ability to submit and receive ideas);
- adaptation skills (creativity, problem solving and resolution);
- self-improvement ability (motivation, goal setting, individual development);
- group Effectiveness (ability to communicate between personalities, ability to negotiate and teamwork);
- ability to influence others (Organizational Efficiency and Leadership).

A new concept in the context of presenting and implementing human capital has entered the modern economic lexicon in modern times. Here we are talking about “e-commerce”. Moreover, there is “e-commerce” which is a development of a technology with identification and provision of identity requirements. The main principle of the market is the principle of personality development of the state, enterprise and the collective. Personal achievement is the criterion for the development level (Litau, 2017).

Based on all the above-mentioned ideas, it would be important to note that one of the rapidly developing fields of modern economics can be considered as a section of the theory of human capital. The human capital theory is studied in several systems in the economics sciences. For example, human capital management is the only subject of the labor economics problem, as a subject and object of research in economic theory, international economics and economics. At the same time, human capital theory has gained the status of an analytical platform for scientific assessments in the economics sciences system. In the theory of human capital, research programs have progressive content, serious and significant scientific works have emerged in this regard in the world economic thought. Changes in the production capacities of the human capital theory have been reflected in the agile. These changes have taken place in the economically developed countries of the world since the second half of the twentieth century and are increasingly expanding. Sometimes it is an attempt to apply to third world countries, even if it fails.

In the economic literature, it would be necessary to conduct research in terms of values and methodology of human capital theory. During the research, the following specific features should be considered in our approach. First of all, there should be found a dialectical materialist approach to the formation and development of human capital (the processes taking place in the context of the evolution of historical-economic relations). Second, there is a finding that human capital should be investigated in the context of the analysis of certain public economic relations in the realities of Azerbaijan, as a category of public economic activity. Third, we think that specific features of the content and types of human capital in the republic and the concrete economic and historical content of human capital should be assessed.

REFERENCES

- Abrham, J., Strielkowski, W., Vošta, M., and Šlajs, J. (2015). Factors that influence the competitiveness of Czech rural SMEs // *Agricultural Economics-Zemедelska Ekonomika*, 61(10), 450–460. <https://doi.org/10.17221/63/2015-AGRICECON>.
- Atkinson, R., and McKay, A. (2007). *Digital Prosperity: Understanding the Economic Benefits of the Information Technology Revolution* (SSRN Papers) (https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1004516).
- Berduygina, O. N., Vlasov, A. I., and Kuzmin, E. A. (2017). Investment capacity of the economy during the implementation of projects of public-private partnership // *Investment Management and Financial Innovations*, 14(3), 189–198. [http://doi.org/10.21511/imfi.14\(3-1\).2017.03](http://doi.org/10.21511/imfi.14(3-1).2017.03)

Blumenthal, W. M. (1987). The world economy and technological change // *Foreign Affairs*, 66(3), 529–550. <https://doi.org/10.2307/20043465>

Čábelková, I., and Strielkowski, W. (2013). Is the level of taxation a product of culture? A cultural economics approach // *Society and Economy*, 35(4), 513–529. <https://doi.org/10.1556/SocEc.2013.0007>

Chiabai, A., Platt, S., and Strielkowski, W. (2014). Eliciting users' preferences for cultural heritage and tourism-related e-services: a tale of three European cities // *Tourism Economics*, 20(2), 263–277. <https://doi.org/10.5367/te.2013.0290>

Erdil, E., Turkcan, B., and Yetkiner, I. H. (2009). *Does Information and Communication Technologies Sustain Economic Growth? The Underdeveloped and Developing Countries Case* (IUE Department of Economics WP0901) (<http://eco.ieu.edu.tr/wpcontent/wp0901.pdf>).

Fursov, V., Krivokora, E., and Strielkowski, W. (2018). Regional aspects of labor potential assessment in modern Russia // *Terra Economicus*, 16(4), 95–115. <https://doi.org/10.23683/2073-6606-2018-16-4-95-115>

Grunfelder, J., Rispling, L., and Norlén, G. (Eds.) (2018). *State of the Nordic Region 2018. Theme 3: Economy*. Nordic Council of Ministers (<https://norden.diva-portal.org/smash/get/diva2:1180272/FULLTEXT01.pdf>).

IIS (2019). *ICT Competitiveness as the factor of the socio-economic development of Russia* (Executive Summary) (http://www.iis.ru/docs/e-Competences_Executive_Summary.pdf).

Jiroudková, A., Rovná, L. A., Strielkowski, W., and Šlosarčík, I. (2015). EU Accession, Transition and Further Integration for the Countries of Central and Eastern Europe // *Economics and Sociology*, 8(2), 11–25. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2015/8-2/1>

Kalyugina, S., Strielkowski, W., Ushvitsky, L., and Astachova, E. (2015). Sustainable and secure development: facet of personal financial issues // *Journal of Security & Sustainability Issues*, 5(2), 297–304. [https://doi.org/10.9770/jssi.2015.5.2\(14\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2015.5.2(14))

Khokhlov, Yu., and Shaposhnik, S. B. (2012). *ICT-compliant as a factor in the socio-economic development of Russia* (Institute for Informatics Report) (http://www.iis.ru/docs/e-Competences_full_report.pdf). (In Russian.)

Lisin, E., Rogalev, A., Strielkowski, W., and Komarov, I. (2015). Sustainable modernization of the Russian power utilities industry // *Sustainability*, 7(9), 11378–11400. <https://doi.org/10.3390/su70911378>

Lisin, E., Shuvalova, D., Volkova, I., and Strielkowski, W. (2018). Sustainable Development of Regional Power Systems and the Consumption of Electric Energy // *Sustainability*, 10(4), 1111–1121. <https://doi.org/10.3390/su10041111>

Lisin, E., Sobolev, A., Strielkowski, W., and Garanin, I. (2016). Thermal efficiency of cogeneration units with multi-stage reheating for Russian municipal heating systems // *Energies*, 9(4), 269–288. <https://doi.org/10.3390/en9040269>

Litau, E. (2017). 'Evolution of species' in business: From mice to elephants. The question of small enterprise development // *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, 8(6), 1812–1824. [http://doi.org/10.14505/jarle.v8.6\(28\).16](http://doi.org/10.14505/jarle.v8.6(28).16)

Litau, E. (2018). Entrepreneurship and economic growth: A look from the perspective of cognitive economics, pp. 143–147 / In: ACM International Conference Proceeding Series. <http://doi.org/10.1145/3271972.3271978>

Ministry of Education of the Republic of Azerbaijan (2019). *Project description* (<http://ict.edu.az/en/tehsil-sisteminde-ikt-infrastrukturuninkisafesi.html>).

Newbery, D., Pollitt, M. G., Ritz, R. A., and Strielkowski, W. (2018). Market design for a high-renewables European electricity system // *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 91, 695–707. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2018.04.025>

Porat, M. U. (1978). Global implications of the information society // *Journal of Communication*, 28(1), 70–80. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.1978.tb01565.x>

Šlaus, I., and Jacobs, G. (2011). Human capital and sustainability // *Sustainability*, 3(1), 97–154. <https://doi.org/10.3390/su3010097>

-
- Stojanov, R., Strielkowski, W., and Drbohlav, D. (2011). Labour migration and remittances: current trends in times of economic recession // *Geografie*, 116(4), 375–400.
- Strielkowski, W., and Čábelková, I. (2015). Religion, culture, and tax evasion: Evidence from the Czech Republic // *Religions*, 6(2), 657–669. <https://doi.org/10.3390/rel6020657>
- Strielkowski, W., Tumanyan, Y., and Kalyugina, S. (2016). Labour Market Inclusion of International Protection Applicants and Beneficiaries // *Economics and Sociology*, 9(2), 293–302. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2016/9-2/20>
- Sudova, T. (2001). *The humanely invested capital in a traumatized economy*. Saint Petersburg University Press.
- UNCTAD (2013). *Report on Information Economy*. UN. (https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2013_en.pdf).
- Yusupov, R. (2009). Informatization of factors like innovation economics // *Economics and Management*, 10, 5–10.

МЕЖСИСТЕМНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ОПЕРАТОРОВ

Александр Анатольевич КОБЫЛКО,

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

Цитирование: Кобылко, А. А. (2019). Межсистемное взаимодействие в деятельности телекоммуникационных операторов // *Terra Economicus*, 17(1), 77–93.
DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-77-93

В статье рассматриваются вопросы взаимодействия между организацией, отраслью и государством с позиций системной экономической теории. Исследование выявило, что в тетраде каждого уровня за коммуникацию с другими системами отвечает проектная подсистема. Данная система по своей сути ограничена и во временном, и в пространственном аспектах. То есть изменения всей социально-экономической системы – это набор точечных мероприятий, направленных на решение локальных (в известном смысле) проблем. Это набор неких проектов, имеющих территорию воздействия и временной интервал. Проектная подсистема микроуровня взаимодействует с проектной подсистемой отрасли – профессиональным союзом или ассоциацией. Проектная подсистема отрасли взаимодействует с проектной подсистемой государства – органами исполнительной власти, регуляторами отрасли. И обратно. Коммуникация осуществляется в виде обмена информацией по ряду узких, проектных вопросов: как обеспечить решение той или иной проблемы путем передачи сведений о ней на уровень выше и получения ответа о способах ее решения, отправляя ее на уровень ниже. Выявлено, что проектная подсистема мезоуровня инфокоммуникаций играет достаточно слабую роль в межсистемной деятельности. В отдельных случаях может происходить прямое взаимодействие макросистемы с микро-, минуя проектную подсистему мезоуровня в силу размеров ключевых игроков отрасли. На решение ряда системных проблем, которые присутствуют в отрасли в силу недостаточной межуровневой коммуникации (образовательно-научный аспект в деятельности инфокоммуникационной сферы, бюрократические трудности развития телекоммуникаций и отношение государства к регулированию данной области в целом), могло бы оказать положительное влияние развитие связей именно проектной подсистемы мезоуровня.

Ключевые слова: полисистема; экосистема; оператор связи; межсистемное взаимодействие; системная экономическая теория; телекоммуникации; коммуникатор-реципиент

INTERSYSTEM INTERACTION IN THE TELECOMMUNICATIONS OPERATORS' ACTIVITIES

Alexander A. KOBYLKO,

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

Citation: Kobylko, A. A. (2019). Intersystem interaction in the telecommunications operators' activities. *Terra Economicus*, 17(1), 77–93. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-77-93

The article deals with the problems of interaction between the organization, industry and the state. The study relies on the system economic theory perspective. The project subsystem is responsible for communication with systems of other levels. This system is inherently limited in time and space. Changes in the entire socio-economic system are a set of targeted measures. These activities are aimed at solving local problems. This is collection of some projects with the territory of exposure and time interval. The project subsystem of the microlevel interacts with the project subsystem of the industry – industry union or association. The project subsystem of the industry interacts (forward and backwards) with the project subsystem of the state. These are executive authorities, regulators of the industry. Communication is the exchange of information on a number of system problems, like how to provide solution to a problem by transferring information about it to a higher level and receiving an answer about how to solve it, transferring it to a lower level. This study shows that the role of project subsystem of mesolevel infocommunications companies in intersystem activity is rather weak. In some cases, there may be direct interaction between the macrosystem and the microsystem. Signals can pass by the mesolevel due to the size of the key players in the industry. There are educational and scientific problems in infocommunication sphere, bureaucratic problems in the development of this market and the attitude of the state to the regulation of this area as a whole. They are caused by the strength of insufficient inter-level communication. The development of the power of the mesolevel project subsystem can have a positive impact on their solution.

Keywords: *polysystem; ecosystem; telecommunication operator; intersystem interaction; system economic theory; telecommunication; communicator-recipient*

JEL classifications: *P51; P52*

Введение

Сложность взаимодействия между предприятием, отраслью и государством для организаций связи имеет давнюю историческую подоплеку. Для телекоммуникационных операторов данная проблема стоит давно и особенно остро, в силу их большой зависимости от законодательного регулирования отрасли и прочих особенностей, имеющих в основе своей системную проблематику. В данной работе, выполненной за счет средств гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02294), рас-

считаются межсистемные связи микро-, мезо- и макроуровней взаимодействия на примере деятельности телекоммуникационной сферы. Ранее уже была исследована телекоммуникационная сфера на микро- (Кобылко, 2016) и макроуровнях (Кобылко, 2017а). Были выявлены наиболее типичные представители подсистем на этих уровнях и способы их взаимодействия, исходя из специфики данного рынка. Однако вопросы межуровневого взаимодействия систем одной вертикали и способы межсистемной коммуникации ранее исследованы не были.

Решение данного вопроса будет основано на применении системно-экономической теории (СЭТ). Эта теория базируется на системной парадигме Я. Корнаи (Cornai, 2016; Корнаи, 2002) и являет 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, 2010; 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 внутри, так и снаружи системы и оценивать ее (см., напр., Kamitake, 2009). С данных позиций мы можем рассмотреть как разные уровни систем коммуницируют между собой, в чем особенности такого взаимодействия, по какому принципу и в силу каких причин проявляются подобные связи?

Для лучшей градации различных уровней введем понятия микро-, мезо- и макро-системы, указывающие, соответственно, на микро-, мезо- и макроэкономический уровни рассмотрения телекоммуникационной сферы. Данные социально-экономические системы представляются следующим образом:

- микросистема – на уровне отдельных компаний-операторов связи;
- мезосистема – на уровне отрасли (рынка) инфокоммуникаций;
- макросистема – рассмотрение телекоммуникационной сферы в макроэкономическом контексте.

Говоря о специфике телекоммуникационного рынка (см. Макаров, 2007), стоит отметить некоторые особенности его развития, которые подобно цепной реакции порождают все новые и новые необычные формы трансформации данной сферы деятельности. Телекоммуникации исторически относятся к сетевым рынкам (Пономарёв, 2009), полезность от потребления услуг которых положительно зависит от количества пользователей этих услуг. Телекоммуникации активно (приблизительно с 1980-х гг. в развитых странах и с 2000-х гг. в России) развивались на основе ключевого понятия для сетевых рынков – понятия «критической массы», т.е. количество абонентов оператора связи должно превысить определенный численный рубеж, чтобы каждый из них смог почувствовать все преимущества использования данных услуг (Laffont & Tirole, 1994; Laffont, Rey & Tirole, 1998). Ценность от услуги будет больше или равна заплаченной цене. Поскольку ценность в случае телекоммуникационного рынка определяется количеством абонентов, то после достижения этого рубежа процесс привлечения новых абонентов становится для оператора связи проще.

Можно утверждать, что ключевой задачей для предоставления услуг связи является привлечение пользователей для достижения их критической массы. Это утверждение верно в случаях увеличения абонентской базы оператора и предложения новой услуги абонентам. А предложение новых услуг – это другой ключевой принцип развития на данном рынке. В условиях снижения тарифов на связь, ценовых войн между конкурентами эта особенность становится жизненно необходимой не только для наращивания показателей, но и для их удержания на заданном уровне. Традиционные услуги связи уже несколько последних лет демонстрируют стагнацию темпов развития, а то и убыль (рис. 1). Именно поэтому некоторые услуги и технологические новшества «навязывались» абонентам их операторами – для технологического развития и, как следствие, для увеличения доходов за счет дополнительных услуг.

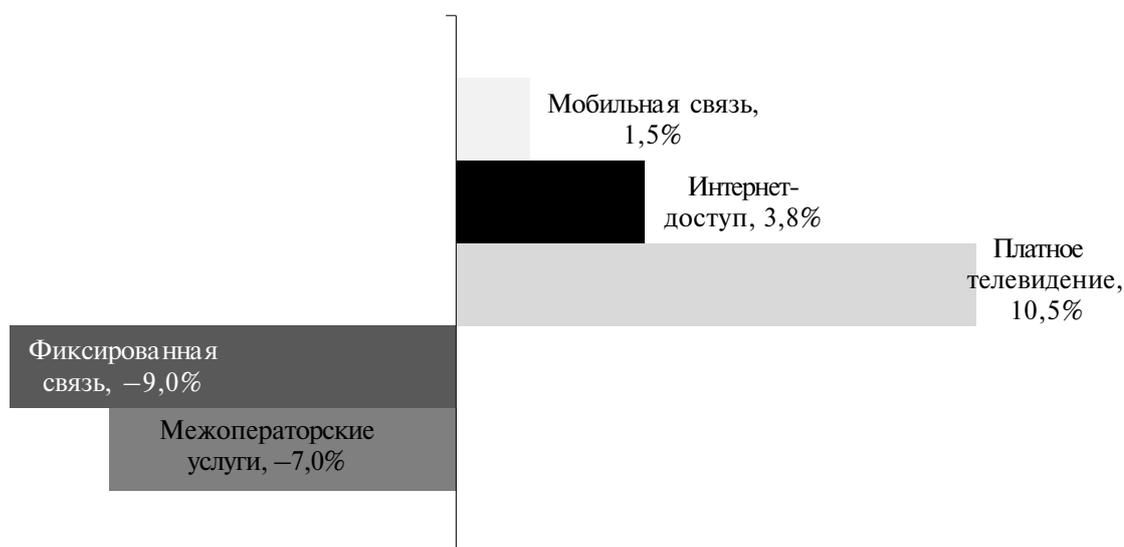


Рис. 1. Динамика сегментов телекоммуникационного рынка в 2017 г.

Источник: ТМТ Консалтинг

Эти и другие особенности развития отрасли телекоммуникаций привели к тому, что в настоящее время стоит говорить о формировании на базе ключевых игроков так называемых рыночных (или отраслевых) экосистем. Это понятие первоначально было введено в ботанике и означает совокупность совместно обитающих организмов и окружающую их среду (Tansley, 1935). В более общем смысле – это общность взаимосвязей между ее участниками. Подобная схожесть и взаимодействие было впоследствии перенесено и в экономическую область: понятие экосистемы было задействовано в (Moore, 1997). В экономике и менеджменте экосистема понимается как система компаний, объединенных общим направлением деятельности, и внешней среды. Результатом такого взаимодействия является эволюция данных организаций и появление межорганизационных связей. Компании развиваются внутри экосистемы, и за счет этого каждая организация становится сильнее. В процессе совместного развития экосистема укрепляется за счет выработки общего мировоззрения и формирования возможности управления сложными взаимодействиями на основе такого мировоззрения (Угнич, 2016: 93). Подобная эволюция происходит за счет стандартных для бизнеса процессов – слияния и поглощения конкурентов, банкротств и т.п.

Микросистема

На уровне предприятия микросистема в телекоммуникационном контексте может быть представлена в виде полисистемных по своей сути компаний-операторов как наиболее современных компаний и по своим бизнес-процессам и развитию отвеча-

ющих последним тенденциям данной отрасли. Таковыми являются операторы, совмещающие в своей деятельности в продуктовом разрезе предоставление услуг связи, а также телекоммуникационных товаров и работ.

Традиционно операторы связи относились к компаниям средового типа как предоставляющие услуги по своей связи безграничные в пространственном и временном аспектах. В то же время в последние годы другие системные составляющие наращивают свой вес в микросистемах, что отвечает курсу на предложение всевозможных телекоммуникационных продуктов, тем самым формируя экосистему в рамках каждого крупного оператора связи. Как показало исследование (Кобылко, 2017б), год от года средовая составляющая оператора уступает другим подсистемам, увеличивающим свой вес в общем объеме, что наглядно доказывает взятый операторами курс на создание полномасштабных экосистем на микроуровне. Из операторов связи и провайдеров они преобразовались в поставщиков полного комплекса телекоммуникационных услуг, чьи особенности подробно описаны в (Cowhey & Aronson, 2012; Warf, 2013). Современные операторы становятся провайдерами полного спектра услуг, товаров и работ, направленных на удовлетворение телекоммуникационных запросов клиентов (абонентов).

В связи с такой особенностью важно обратить внимание на допущение так называемой «административной матрешечности» (Клейнер, 2015: 27) для данного случая, т.е. вложенности одного предприятия в другое: дочернего предприятия в материнскую компанию, региональных филиалов в головной офис; и рассмотреть весь комплекс юридических лиц российских операторов связи, входящих в группу компаний федерального уровня, как единый экономический субъект под общим брендом.

Оператор связи на данном этапе развития рынка совмещает в своей деятельности в достаточно заметных пропорциях черты всех четырех систем. Прежде всего, средовой, а также объектной, процессной и проектной (рис. 2). К средовой составляющей деятельности оператора можно отнести предоставление непосредственно услуг связи любого вида, т.е. компании предлагают своим клиентам (абонентам) услуги подвижной и стационарной связи, проводного и мобильного доступа в Интернет, платного ТВ и пр. На современном этапе развития операторы уже предлагают не только телекоммуникационные услуги и услуги как таковые – профильные и непрофильные, но и другие виды «продуктов» для клиентов и партнеров. Это и проведение совместных проектов, и предоставление возможности размещения оборудования на своей башенной инфраструктуре, и аренда транспортных каналов и пр. Первоначально подобные услуги не предоставлялись, но по мере развития рынка и поиска новых форм монетизации операторы были вынуждены искать и предлагать рынку новые, порой весьма нестандартные, виды деятельности. Постепенно подавляющая доля средовой подсистемы в общем объеме социально-экономических составляющих оператора связи как компании (юридического лица) снижается.

Телекоммуникационные операторы и провайдеры продвигают и собственные товары. Крупные игроки, занимающие лидирующее положение на телекоммуникационных рынках России, выпускают под собственными торговыми марками телефоны, смартфоны, модемы (в том числе мобильные), планшетные компьютеры и т.п. Например, доля от продаж товаров в фирменных салонах связи МТС по итогам 2017 г. составила 12,7% от общих доходов группы, увеличившись на 5,8% по сравнению с 2016 г. В 2017 г. два других крупных оператора – «МегаФон» и «ВымпелКом» – договорились о разделе принадлежащей совместно крупнейшей сети салонов связи «Евросеть» (более 4 тыс. точек продаж по России): «ВымпелКом» получит около 1,6 тыс. магазинов, из которых 1,4 тыс. уже стали монобрендовыми салонами «Билайн» на конец первого полугодия 2018 г. (к 3,7 тыс. сети собственных салонов связи). Остальные магазины перейдут компании «МегаФон» без смены логотипа.

Современная организация связи также не ограничивается лишь предложением услуг и товаров. На рынке корпоративных клиентов активно продвигаются предложе-

ния по проведению различных работ в рамках системной интеграции, по установке и наладке оборудования в офисе клиента и т.п. Компания МТС специально приобрела в 2015 г. системного интегратора NVision для осуществления соответствующих проектов в телекоммуникационной сфере. Эти работы тесно связаны с телекоммуникационными услугами и являются скорее дополнением к ним. Работы технического характера организовываются не только для юридических, но и для физических лиц – провайдеры предлагают своим частными абонентам возможность ремонта компьютеров, подключения к сети, настройки и пр. Кроме того, операторами проводятся различные работы по развертыванию и поддержанию существующей инфраструктуры собственных сетей. К процессам можно отнести и смежные сферы деятельности операторов. Те же «МТС» в 2017 г. вышли на рынки электронного обучения, телемедицины (кобрендинговый проект с «Медси»), облачного кассового обслуживания магазинов (приобретая долю в LiteBox).

Проектная система, как указывается в (Клейнер, 2010), «преобразует саму социально-экономическую систему». Подобное преобразование кроется именно в процессах перехода от оператора связи как компании средового типа к оператору-экосистеме, предоставляющему всеобъемлющий набор продуктов телекоммуникационного и сопутствующего направлений. Подобная деятельность связана с интеграционными процессами в отрасли с целью достижения синергического эффекта. Данные преобразования основываются на проектах, выходящих далеко за пределы телекоммуникационной сферы деятельности: информационные технологии, финансовые, развлекательные услуги и игры, образование, телемедицина и др. Все это становится возможным за счет взаимодействия компаний-операторов как с партнерами из смежных областей и сделок слияния и поглощения, так и непосредственными конкурентами.

Подобные процессы, происходящие внутри телекоммуникационного рынка, наглядно показывают сложности описания его современных границ и тяготение к полисистемной сущности предложения инфокоммуникационных продуктов на основе цифровых тенденций развития отрасли.

Мезосистема

Мезоэкономический уровень в контексте системной экономической теории представляется как совокупность игроков инфокоммуникационного рынка. При этом под «рынком» мы понимаем именно инфокоммуникационный рынок, понятие, введенное в работах Л. Реймана (Рейман, 2001; 2002). В него входят сектора инфокоммуникационных технологий и телекоммуникаций. При этом до сих пор официальные органы статистики формируют отрасль как «Транспорт и связь»¹. По данным «ТМТ Консалтинг», объем рынка только телекоммуникационного сектора в 2017 г. достиг 1,62 трлн руб.², что на 1,3% выше динамики предыдущего года. По данным J'son & Partners Consulting, объем российского рынка информационных технологий по итогам 2017 г. – около 733 млрд руб.³ Суммарно эти показатели составляют около 2,6% ВВП России за аналогичный период.

В силу разнородности наборов товаров, услуг и работ, предоставляемых ключевыми игроками – операторами связи – не представляется возможным сузить границы рынка только лишь до услуг связи или телекоммуникаций, а рассмотреть шире – именно в инфокоммуникационном разрезе (рис. 2). К таким игрокам можно отнести, прежде всего, операторов связи в виде полисистемных компаний, о которых говорилось выше. Прежде всего, таковыми будут являться крупнейшие компании – в денежном выражении и по объемам абонентских баз – предоставляющие не только услуги связи

¹ См., напр.: Транспорт и связь в России: Стат. сб. М.: Росстат, 2016. 112 с.

² Российский рынок телекоммуникаций: предварительные итоги 2017 г. / ТМТ Консалтинг / Аналитический отчет, декабрь 2017 г.

³ Потенциал роста российского ИТ-бизнеса: трансформация сектора корпоративного программного обеспечения / J'son & Partners Consulting / Исследование, декабрь 2017 г.

в «классическом» представлении этих услуг, но и предлагающие прочие, сопутствующие и дополняющие услуги, товары, работы. Исходя из их «универсальности», таких операторов нельзя однозначно отнести к одному из типов подсистем. Другие представители рынка, операторы и провайдеры в силу ограниченности своих ресурсов – технико-технологических, финансовых, правовых – предоставляют услуги связи исключительно как представители средовой подсистемы. Сюда же могут быть отнесены и организации, оказывающие аутсорсинговые услуги колл-центров. Представителями других подсистем могут выступать сопутствующие компании, предлагающие дополнительные продукты – производство телекоммуникационных товаров и проведение работ в области связи. К первым можно отнести независимых от операторов связи производителей (вендоров) телекоммуникационного и клиентского оборудования – телефонов, смартфонов, антенн и передатчиков, сопутствующих товаров. Это такие компании, как Zelax, НПО «Рапира» среди вендоров телекоммуникационного оборудования; Yotaphone и Highscreen среди производителей смартфонов и многие другие. Ко вторым – различные компании, проводящие работы по строительству волоконно-оптических линий связи (ВОЛС), управлению антенно-мачтовыми сооружениями (АМС); системных интеграторов; а также многих небольших компаний, специализирующихся на ремонтных работах в области клиентского оборудования. Среди представителей этой подсистемы можно указать для примера «Русские башни» и «Вертикаль» среди операторов АМС; «Техносерв», «Крок», «Ай-Теко», «Ланит» в числе системных интеграторов.

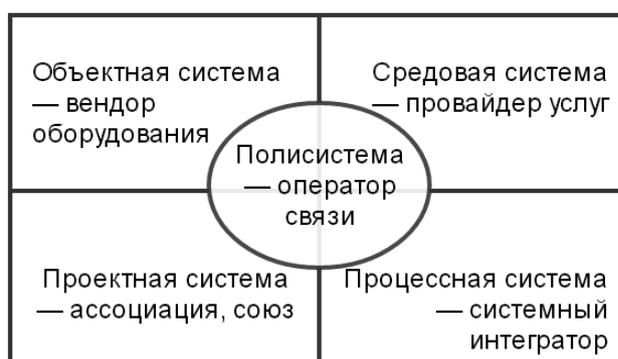


Рис. 2. Типичные представители мезосистемы инфокоммуникаций

Отметим при этом, что к представителям подсистемных компаний можно относить лишь те, которые не аффилированы с полисистемными игроками, т.е. не являются их дочерними компаниями, как, например, системный интегратор NVision, поглощенный МТС, или производители смартфонов, планшетов и интернет-модемов под брендами операторов. В то же время подобное разделение может быть весьма условным в силу наличия партнерских отношений между полисистемным и обычным игроком рынка. Часто даже конкуренты сдают друг другу в аренду собственные телекоммуникационные мощности – ВОЛС, АМС и пр.

Представителями проектной подсистемы на мезоуровне будут являться различные союзы, объединения и ассоциации, созданные операторами связи и другими агентами отрасли для согласования и координации усилий в развитии рынка. К таковым в России можно отнести ассоциации и союзы различных стандартов связи – прошлые и нынешние – GSM, 3G, LTE, Ассоциацию региональных операторов связи (АРОС) и др. Например, союз операторов мобильной связи LTE создан для координации деятельности по исследованию возможностей и условий создания в России сетей мобильного широкополосного доступа в Интернет четвертого поколения. Его членами являются крупнейшие российские операторы в сегменте подвижной связи: «Мобильные Теле-

Системы» (торговая марка «МТС»), «МегаФон» (торговая марка «МегаФон»), «Вымпел-ком» (торговая марка «Билайн») и «Т2 Мобайл»⁴ (торговая марка «Теле2»), т.е. четыре полисистемные компании по числу мобильных абонентов, занимающие 99% этого рынка (по данным ProTarif.info). Являясь самостоятельным юридическим лицом, подобные союзы и ассоциации созданы, помимо прочего, координировать и продвигать точку зрения игроков к государственным регуляторам этого рынка.

Макросистема

На макроуровне система показывает интеграцию инфокоммуникационной сферы в социально-экономическую систему в масштабах страны. Она будет сформирована совокупностью четырех подсистем, образующих между собой тетраду «экономическая наука – экономическая политика – управление экономикой – хозяйственная практика». При этом рассмотрение на макроэкономическом уровне уже не будет ограничиваться только представителями инфокоммуникационной отрасли, но и будет включать в себя все разнообразие других видов деятельности. 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), решения тактических и стратегических проблем, каждая из которых ограничена во времени и пространстве. Объектная подсистема представлена совокупностью предприятий и организаций как ограниченных во времени и пространстве объектов. В разрезе сферы экономики инфокоммуникаций система формируется следующим образом.

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

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 07 июля 2003 г. № 126-ФЗ «О связи» и прочие документы как правовой базис осуществления экономической политики в отрасли и шире.

⁴ В данном случае «Т2 Мобайл» рассматривается как составная часть совместного предприятия с компанией «Ростелеком», развивающая в этом тандеме направление мобильной связи, в то время как «Ростелеком» сосредоточен на «проводных» услугах – стационарной связи, широкополосном доступе в Интернет, платном телевидении и пр.

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

Отметим важное уточнение. В классической теории разделения властей на три ветви (законодательную, исполнительную и судебную), предложенной еще в XVII в. Д. Локком и Ш. Монтескье, между органами государственной власти не могут возникнуть отношения как между коммуникатором и реципиентом (Локк, 1988: 137–405; Монтескье, 1955: 169–185), или эти отношения обуславливаются только ограниченным кругом задач. Основываясь на данной теории, взаимодействие между подсистемой экономической политики, состоящей в большей степени из представителей законодательной власти, и подсистемы управления экономикой – исполнительной власти, не может иметь места. Однако, во-первых, стоит различать подход к данному вопросу с государственно-правовой точки зрения и системно-экономической, где второй подход может рассматривать в макроэкономическом разрезе исполнительную и судебную власть как представителей одной подсистемы – процессной. Во-вторых, современные подходы к данному вопросу в юриспруденции допускают подобное взаимодействие. Так, в работе (Коврова, 2009: 310) утверждается, что «в настоящее время уже нельзя придерживаться классической теории разделения властей... Особенно это ярко видно на примере России».

Хозяйственная практика как подсистема объектного типа формируется из совокупностей отраслей экономики, куда также входит телекоммуникационная отрасль. В контексте данного исследования этот блок, прежде всего, формируют лидеры рынка услуг связи, так называемая большая четверка – компании «Ростелеком» (совместно с «Т2 Мобайл»), «МТС», «МегаФон» и «ВымпелКом», формирующие около 80% данного рынка по доходам. Следующие пять компаний – «МГТС», «ТТК», «РТРС», «ЭР-Телеком Холдинг» и «МТТ» – еще около 10% (по данным CNews Analytics за 2016 г.). А также другие компании как сферы инфокоммуникаций, так и других отраслей экономики страны.

Горизонтальные, внутрисистемные связи

Описав ранее взаимодействие между составными частями какой-то одной из систем на разных уровнях, мы оставили открытым вопрос, как эти системы взаимодействуют между собой и происходит ли такое взаимодействие в принципе. Каков механизм такого взаимодействия? Какие составные части или какие подсистемы отвечают за подобную коммуникацию? Ответом на эти вопросы может стать дедуктивный подход к исследованию этих взаимодействий.

На примере инфокоммуникационной сферы рассмотрим системы различных уровней в совокупности. Формируется трехуровневая система, каждый уровень которой включает в себя четыре подсистемы. Нижний уровень представлен микросистемой – социально-экономической системой предприятия. Средний уровень представлен мезосистемой – социальной-экономической системой отрасли (рынка). Верхний уровень представлен макросистемой – социально-экономической системой государства.

Специфика инфокоммуникаций (Володина, Кухаренко, Салютина, 2017: 3–4) такова, что при разделении на составные подсистемы по продуктовому признаку операторы связи тяготеют к полисистемному характеру описания, нежели к какому-либо одному конкретному подтипу.

Мезосистема также тяготеет к полисистемному формату, но в меньшей степени, в силу присутствия большего количества представителей инфокоммуникационной сферы, чьими продуктами являются либо товары, либо услуги, либо работы в данной области, а не их совокупности. В то же время стоит отметить и тенденции к формированию в рамках полисистемных компаний экосистем внутри себя, т.е. предоставления продуктовой номенклатуры отрасли. Можно говорить о частичном замещении отрасли отдельными ее представителями.

Макросистема представлена набором взаимосвязанных подсистем четырех типов, описывающих исследовательскую, законодательную, надзорную и хозяйственную деятельность инфокоммуникационной сферы в макроэкономических масштабах. Двигаясь по восходящей от системы предприятия к национальной системе на примере инфокоммуникационной сферы, просматриваем постепенное снижение интенсивности полисистемности, что очевидно: экономика государства должна быть многогранна, а не специализироваться на каком-либо одном направлении деятельности. Тем самым может производиться минимизация риска за счет дифференциации сфер деятельности на макроэкономическом уровне в силу того, что абсолютно благополучной экономики не бывает и те или иные отрасли экономики могут находиться на подъеме, а другие – на спаде (Хрусталёв & Рыбасова, 2013: 6).



Рис. 3. Внутрисистемные связи

Примечание: сплошные стрелки – прямые связи; пунктирные – обратные связи

Горизонтальные связи различных уровней проявляются достаточно ясно – это взаимодействие соседних типов подсистем между собою с целью функционирования всей системы (рис. 3). Это каналы между отдельными подсистемами, по которым происходит обмен информацией. При этом взаимодействие происходит последовательно – в прямом и обратном направлениях. Диагональные связи между подсистемами, согласно (Kleiner & Rybachuk, 2016), отсутствуют. Сигналы, передаваемые по этим каналам, могут иметь явный вид и неявный, т.е. это может быть непосредственно информация в чистом виде или какие-либо косвенные материалы. От того, насколько эти связи крепкие, насколько качественно идет передача «сигналов» как в прямом, так и в обратном направлениях, их прием и обработка, зависит в итоге функционирование всей системы. Взаимодействие этих частей говорит о согласовании действий внутри всей системы. Связи эти могут быть сильными или слабыми, что станет свидетельством нормальной или недостаточной коммуникации внутри системы.

Подобными сигналами на макроуровне может выступать, например, проведение закона в действие путем передачи надзорного функционала соответствующим исполнительным органам власти, которые, в свою очередь, начинали взаимодействовать с хозяйствующими субъектами. Такой ход передачи информации можно назвать явным. Примеры неявной передачи информации – взаимодействие между игроками рынка на основе сбора сведений о деятельности конкурентов, об их поведении, тарифах, пред-

положениях относительно стратегии и тактики поведения по разрозненным фактам и сделанным на их основе предположениям и выводам. То есть в отсутствии непосредственного взаимодействия между соседними подсистемами проявляется неявная сущность такой информации.

Подобным образом могут быть рассмотрены и обратные связи, когда некоторые встречные сигналы посылаются в ответ на «прямое» сообщение.

Вертикальные межсистемные связи

Вертикальные каналы коммуникаций прослеживаются не так однозначно. Опишем, как в случае вертикального взаимодействия коммуницируют между собой системы разных уровней? Необходимо изучить, как система взаимодействует с уровнями выше и ниже: вся целиком или делегирует эту функцию какой-то определенной собственной подсистеме. Для понимания этого процесса еще раз вспомним продуктовый «выход» каждой из подсистем тетрады. Объектная, средовая и процессная подсистемы выдают, соответственно, товары, услуги и работу. Проектная же подсистема меняет саму систему. Именно через функцию проектной системы происходит коммуникация с другими проектными подсистемами – вверх или вниз.

Коммуникация «оператор – отрасль (рынок)» и «отрасль (рынок) – государство» происходит по следующему механизму. Проектная система организации по своей сути ограничена и во временном, и в пространственном аспектах. Изменения всей системы – это набор точечных мероприятий, направленных на решение локальных (в известном смысле) проблем, т.е. это набор неких проектов, имеющих территорию воздействия и временной интервал, на соответствие всей системы – в данном случае организации – текущим и перспективным тенденциям развития, вызовам внешней и внутренней среды. Таким образом, коммуникация осуществляется в виде обмена информацией по ряду узких, проектных вопросов: как обеспечить решение той или иной проблемы путем передачи информации о ней на уровень выше, и получения ответа о способах ее решения, передавая ее на уровень ниже.

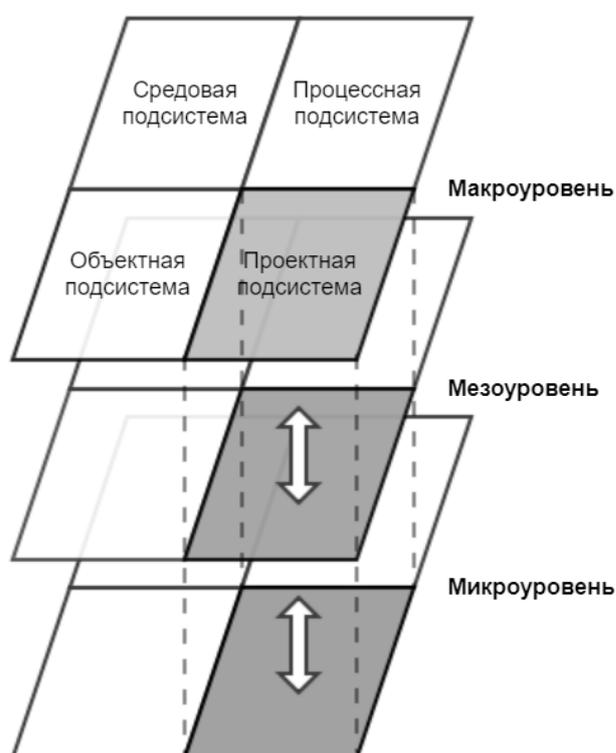


Рис. 4. Межуровневое взаимодействие систем

Проектная система организации взаимодействует с проектной системой отрасли. Последняя, в свою очередь, взаимодействует с проектной системой государства. И обратно. По этому принципу можно описать и межуровневое взаимодействие (рис. 4).

В развитии предприятия появляется какая-либо проблема, накладывающая отпечаток на гармоничное развитие и требующая системного решения. Проектная подсистема предприятия как ответственная за системные изменения на микроэкономическом уровне аккумулирует информацию о проблеме, поступающую от других подсистем. На основе собранной информации проектной подсистемой посылается соответствующий сигнал на уровень выше – отрасли. Отраслевой уровень как совокупность отдельных предприятий и объединений этих предприятий в лице проектной подсистемы получает адресованный ей сигнал с микроуровня. Далее происходят обработка и аккумуляция этого и подобного ему сигналов от других представителей нижнего уровня, их анализ. Как говорилось выше, проектная подсистема на мезоуровне представлена отраслевыми ассоциациями и союзами. Но стоит различать совокупности отдельных предприятий и их профессиональные объединения, которые по сути своей являются самостоятельными юридическими лицами и имеют цель не получение прибыли, а совершенствование механизмов функционирования отрасли. Данная некоммерческая организация обычно призвана выражать мнение большинства участников в процессах взаимодействия с вышестоящими организациями, в том числе с представителями надзорных органов. Подобное взаимодействие очень хорошо прослеживается в телекоммуникационной сфере, когда подобные союзы вырабатывают коллективное мнение по системным проблемам функционирования, например, по законодательному регулированию или по ключевым вопросам технологического развития в масштабах отрасли и, как следствие, страны в целом.

Сигнал в виде конструктивного предложения передается проектной отраслевой подсистемой на уровень выше – в проектную подсистему макроуровня. Ее представителем на уровне государства являются органы исполнительной власти. Применительно к специфике телекоммуникационной сферы это различные надзорные ведомства – регуляторы, отвечающие за реализацию правил на основе законодательного (формализованного) регулирования. Восприятие подобного сигнала с мезоуровня должно инициировать решение изложенной в нем проблемы и анализ предложенных вариантов решения.

Стоит отметить, что на практике может иметь место непосредственное взаимодействие между микро- и макросистемами напрямую. В телекоммуникационной сфере такое происходит нередко, о чем можно судить хотя бы по заголовкам в профильных СМИ, повествующих об обращении какого-либо оператора связи в Россвязнадзор или Государственную комиссию по радиочастотам. Объяснение этому факту может крыться в масштабах лидеров телекоммуникационного рынка и в том, что они по сути своей представляют из себя экосистемы. Однако подобное взаимодействие можно назвать несистемным. В то же время подобное взаимодействие «напрямую» известно и представителям проектной подсистемы мезоуровня, и она также может быть подключена к обсуждению данного «сигнала». Подобные частные проблемы могут иметь в основе своей системную проблематику, требующую решения в масштабах отрасли или государства.

Проекты-коммуникаторы

Обобщая сказанное выше, можно констатировать, что связь внутри и между системами происходит по следующей схеме. Прямое взаимодействие происходит последовательно, от объектной подсистемы к средовой, процессной и проектной и снова к объектной, тем самым замыкая круг. Решения на другие уровни – между системой-коммуникатором и системой-реципиентом – передаются при помощи механизмов взаимодействия между проектными подсистемами этих уровней. Общая схема передачи

сигналов в «прямом» направлении от одной подсистемы верхнего уровня к подсистеме нижнего уровня представлена на рис. 5. Подобным образом передаются сигналы от нижнего уровня к верхнему в обратном порядке.

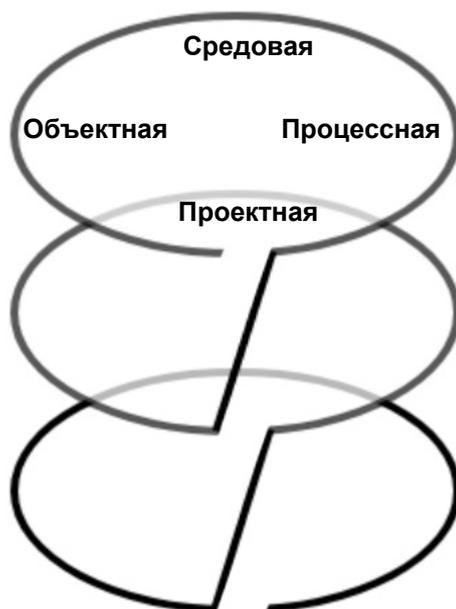


Рис. 5. Путь горизонтально-вертикальной коммуникации систем

При осуществлении экономической политики на общегосударственном уровне, формировании законодательных инициатив, имеющих отношение к инфокоммуникационной сфере, решения, принятые подсистемой «экономической политики», передаются по цепочке в подсистему «управления экономикой», откуда транслируются ниже – на мезоуровень – проектной подсистеме отрасли. Пройдя полный мезоэкономический круг и найдя конкретного адреса данной трансляции, сигнал спускается на микроэкономический уровень, в проектную подсистему организации. На низшем уровне проектная подсистема компании распределяет полученную информацию по соответствующим внутриорганизационным подсистемам.

Отметим ряд научных публикаций (см., напр., Коврова, 2009; Демушина, 2014), в которых отмечается однонаправленная коммуникация между государством и прочими субъектами. Однако для инфокоммуникационной отрасли существуют примеры и обратного взаимодействия – от мезоуровня к макроуровню. Это передача сигналов со стороны профессиональных союзов и ассоциаций, принимающих активное участие в развитии отрасли в том числе в форме предложения корректировок правового поля. Данное обстоятельство в контексте системной экономической теории можно перефразировать как недостаточно сильное развитие связей «снизу вверх» – от мезо- к макросистеме.

Еще одно важное обстоятельство, иллюстрирующее непростую коммуникацию между макро- и мезосистемой, – изменение реципиента для обратной связи: если сигнал «снизу вверх» может исходить от коммуникатора-ассоциации, то ответный сигнал – «сверху вниз» – может быть адресован реципиенту-оператору. Подобное взаимодействие прослеживается в моменты контакта между регулятором и телекоммуникационными операторами по ряду системных вопросов в «ручном режиме» – лицензирования, внедрения новых стандартов и т.п.

Ряд системных проблем, которые присутствуют в отрасли в силу недостаточной межуровневой коммуникации и представлены в (Вейлер, 2011), остаются актуальными до сих пор: образовательно-научный аспект в деятельности инфокоммуникационной

сферы, бюрократические трудности развития данного рынка и отношение государства к регулированию этой области в целом. Сами же участники рынка характеризуют свои отношения с государством как «не надо помогать – хотя бы не мешайте», что можно интерпретировать как излишнее государственное регулирование инфокоммуникаций. Организациям связи необходимо от государственных органов только создание правовых и технологических возможностей, а не поддержка в виде госзаказа или финансовой помощи⁵.

В подобной ситуации происходит решение проблем-проектов проектными же подсистемами различных уровней. В данном случае оказываются определены территориальные и временные границы. Территориальные могут быть описаны как «страна», «регион». Временные ограничены планируемыми сроками решения проблемы и самим фактом того, что практически любая проблема может быть решена раньше или позже, тем более при наличии некоторого числа предложений по ее решению, международного опыта и пр.

Заключение

Подводя итог, можно отметить следующие аспекты межсистемного взаимодействия.

Коммуникация между различными уровнями систем происходит при помощи межсистемного взаимодействия проектных подсистем различных уровней. В этом случае коммуникация происходит последовательно – от верхнего, макроэкономического уровня к мезоэкономическому, который, в свою очередь, коммуницирует с проектной подсистемой микроэкономического уровня. При этом взаимодействие может происходить как в прямом направлении – сверху вниз, так и в обратном направлении – снизу вверх.

В отдельных случаях может происходить прямое взаимодействие от макросистемы к микро-, минуя проектную подсистему мезоуровня. Подобное, очевидно, становится возможным в условиях крупных, стратегически важных компаний в макроэкономическом разрезе. В контексте рассматриваемой отрасли подобные организации представляют из себя и в денежном выражении, и по ассортименту и номенклатуре услуг отрасль в миниатюре – полисистемную компанию, формирующую внутри себя самой экосистему инфокоммуникаций, что так или иначе позволяет представителям проектной подсистемы макроуровня коммуницировать напрямую.

Данное обстоятельство указывает также на недооцененность проектной подсистемы мезоуровня как посредника в коммуникации рассматриваемой отрасли. Она представляет из себя медиатора, который аккумулирует и адаптирует сигналы других уровней, производит их анализ в масштабах отрасли (рынка); с целью улучшения всей мезосистемы формирует отраслевую точку зрения на проблемную область, исходя из потребностей и запросов совокупности инфокоммуникационных игроков. При этом на решение ряда системных проблем, которые присутствуют в отрасли в силу недостаточной межуровневой коммуникации, могло бы оказать положительное влияние развитие связей именно проектной подсистемы мезоуровня.

ЛИТЕРАТУРА

Вейлер, В. П. (2011). Российский сектор информационно-коммуникационных технологий: проблемы и перспективы развития // *Вестник БГУ*, (3), 74–81.

Володина, Е. Е., Кухаренко, Е. Г., Салютина, Т. Ю. (2017). Экономические основы функционирования инфокоммуникационной компании // *Экономика и качество систем связи*, (4), 3–9.

Демушина, О. Н. (2014). Коммуникативные аспекты понятия «Власть» // *Философия и общество*, (1), 118–134.

⁵ Одно из последних подобных заявлений сделал генеральный директор ПАО «ВымпелКом» В. Лацанич на Петербургском международном экономическом форуме 2018 г.

Клейнер, Г. Б. (2010). Новая теория экономических систем и ее приложения // *Журнал экономической теории*, (3), 41–58.

Кобылко, А. А. (2016). Комбинированный подход к формированию стратегии оператора связи как полисистемной компании // *Terra Economicus*, (3), 50–62.

Кобылко, А. А. (2017а). Анализ взаимосвязей элементов макроэкономической системы рынка телекоммуникационных услуг // *Terra Economicus*, (4), 22–32.

Кобылко, А. А. (2017б). Системная модернизации и конкурентное сотрудничество в деятельности гибридных операторов связи // *ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия*, (5), 7–15.

Коврова, М. Н. (2009). Взаимодействие коммуникатора и реципиента коммуникативной функции правовой культуры // *Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки*, (2-2), 308–314.

Корнай, Я. (2002). Системная парадигма // *Вопросы экономики*, (4), 4–22.

Локк, Дж. (1988). *Сочинения в трех томах. Два трактата о правлении*: Т. 3. М.: Мысль, 668 с.

Макаров, В. В. (2007). *Телекоммуникации в России: состояние, тенденции и пути развития*: Монография. М.: ИРИАС, 296 с.

Монтескье, Ш. (1955). *Избранные произведения*: В 2 т. М.: Госполитиздат, 799 с.

Пономарёв, А. Е. (2009). Эволюционная модель шумпетерианской конкуренции на сетевом рынке и оценка эффективности различных налоговых режимов (на примере российского рынка мобильной связи) // *Terra Economicus*, 7(1), 75–90.

Рейман, Л. Д. (2001). Информационное общество и роль телекоммуникаций в его становлении // *Вопросы философии*, (3), 18–24.

Рейман, Л. Д. (2002). *Теория и практика функционирования инфокоммуникационных рынков*. М.: ОЛМА-Пресс, 230 с.

Угнич, Е. А. (2016). Экосистемный подход к исследованию инновационных процессов, с. 92–96 / В: М. А. Боровская, Ю. М. Осипов, А. В. Бузгалин, А. Ю. Архипов (ред.) *Россия в глобальной экономике: вызовы и институты развития: материалы III Международного политэкономического конгресса и VI Международной научно-практической конференции*: т. 2. Ростов н/Д.: Издательство Южного федерального университета.

Хрусталёв, Е. Ю., Рыбасова, М. В. (2013). Роль государства в экономике: институционально-эволюционный анализ // *Экономический анализ: теория и практика*, (21), 2–9.

Bertalanffy, L., von (1956). General System Theory, pp. 1–10 / In: F. E. Emery (Ed.) *General System, Yearbook of the Society for the Advancement of General System Theory* (Vol. 1). Washington, DC: Society for General Systems Research.

Cowhey, P. and Aronson, J. (2012). *Transforming Global Information and Communication Markets: the Political Economy of Innovation*. Cambridge, MA: MIT Press, 352 p.

Laffont, J., Rey, P., Tirole, J. (1998). Network Competition: Overview and Non-discriminatory Pricing // *The Rand Journal of Economics*, 29(1), 1–37.

Laffont, J. and Tirole, J. (1994). Access Pricing and Competition // *European Economic Review*, 9(38).

Kamitake, Y. (2009). Fundamental Concepts for Economic Systems Theory // *Hitotsubashi Journal of Economics*, 50(2), 75–86.

Kleiner, G. and Rybachuk, M. (2016). System Structure of the Economy: Qualitative Time-Space Analysis // *Fronteiras*, 5(2), 61–81.

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.

Moore, J. F. (1997). *The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems*. New York: Harper Business.

Warf, B. (2013). Geographies of Global Telephony in the Age of the Internet // *Geoforum*, 45, 219–229.

REFERENCES

- Bertalanffy, L., von (1956). General System Theory (pp. 1–10) / In: F. E. Emery (Ed.) *General System, Yearbook of the Society for the Advancement of General System Theory* (Vol. 1). Washington, DC: Society for General Systems Research.
- Cowhey, P. and Aronson, J. (2012). *Transforming Global Information and Communication Markets: the Political Economy of Innovation*. Cambridge, MA: MIT Press, 352 p.
- Demushina, O. N. (2014). The Communicative Aspects of the Concept “Power”. *Philosophy and Society*, (1), 118–134. (In Russian.)
- Kamitake, Y. (2009). Fundamental Concepts for Economic Systems Theory. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 50(2), 75–86.
- Khrustalyov, E. U. and Rybasova, M. V. (2013). The Role of the State in the Economy: Institutional and Evolutionary Analysis. *Economic Analysis: Theory and Practice*, (21), 2–9. (In Russian.)
- Kleiner, G. B. (2010). The New Theory of Economic Systems and Its Applications. *Journal of Economic Theory*, (3), 41–58. (In Russian.)
- Kleiner, G. and Rybachuk, M. (2016). System Structure of the Economy: Qualitative Time-Space Analysis. *Fronteiras*, 5(2), 61–81.
- Kobylko, A. A. (2016). Combined Approach to Strategy Building of Operator as a Poly-systemic Company. *Terra Economicus*, (3), 50–62. (In Russian.)
- Kobylko, A. A. (2017a). Analysis of Relationships between the Elements of the Macroeconomic System for Telecommunication Service Market. *Terra Economicus*, (4), 22–32. (In Russian.)
- Kobylko, A. A. (2017b). System Modernization and Competitive Cooperation in the Activities of Hybrid Telecom Operators. *FES: Finance. Economy. Strategy*, (5), 7–15. (In Russian.)
- 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.
- Kovrova, M. N. (2009). The Interaction between the Communicator and the Recipient of the Communicative Function of Legal Culture. *Izvestiya Tula State University [News of the Tula state university]. Economic and Legal Sciences*, (2-2), 308–314. (In Russian.)
- Laffont, J. and Tirole, J. (1994). Access Pricing and Competition. *European Economic Review*, 9(38).
- Laffont, J., Rey, P., Tirole, J. (1998). Network Competition: Overview and Non-discriminatory Pricing. *The Rand Journal of Economics*, 29(1), 1–37.
- Locke, J. (1988). *Works in Three Volumes. Two Treatises of Government*: Vol. 3. Moscow: Mysl Publ., 668 p. (In Russian.)
- Makarov, V. V. (2007). *Telecommunications in Russia: State, Trends and Ways of Development*. Moscow: IRIAS Publ., 296 p. (In Russian.)
- Montesquieu, Ch. (1955). *Selected articles*: In 2 vols. Moscow: Gospolitizdat Publ., 799 p. (In Russian.)
- Moore, J. F. (1997). *The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems*. New York: Harper Business.
- Ponomarev, A. E. (2009). Network Market Shumpeterian Competition Evolutionary Model and Different Tax Routines Efficiency Appraisal (on Example of the Mobile Communication Market in Russia). *Terra Economicus*, 7(1), 75–90. (In Russian.)
- Reiman, L. D. (2001). Information Society and the Telecommunication Role in Its Development. *Russian Studies in Philosophy*, (3), 18–24. (In Russian.)
- Reiman, L. D. (2002). *Theory and Practice of Functioning of the infocommunication markets*. Moscow: OLMA-Press, 230 p. (In Russian.)
- Ugnich, E. A. (2016). The Ecosystem Approach to the Study of Innovation Processes (pp. 92–96) / In: M. A. Borovskaya, U. M. Osipov, A. V. Buzgalin, and A. Yu. Arkhipov (eds.)

Russia in the Global Economy: Challenges and Development Institutions: Proceedings of the III International Political Economic Congress and VI International Scientific and Practical Conference: Vol. 2. Rostov-on-Don: Southern Federal University Publ. (In Russian.)

Veiler, V. P. (2011). Russian Sector of Infocommunication Technologies: Problems and Prospects. *The Bryansk State University Herald*, (3), 74–81. (In Russian.)

Volodina, E. E., Kukharenko, E. G. and Salutina, T. Ju. (2017). Economic Foundations of the Functioning of the Infocommunication Company. *Economic and Quality of Communication Systems*, (4), 3–9. (In Russian.)

Warf, B. (2013). Geographies of Global Telephony in the Age of the Internet. *Geoforum*, 45, 219–229.

На факультете свободных искусств и наук Санкт-Петербургского государственного университета 4–6 июня 2018 года прошла VII ежегодная Международная конференция Центра исследований экономической культуры СПбГУ. На этот раз темой конференции стала «Экономика. Литература. Язык». Российские и зарубежные исследователи представили доклады, посвященные обсуждению взаимосвязи экономики, языка и литературы в контексте становления экономической культуры и формирования капитала (промышленного, финансового, символического, человеческого). Разные виды капитала формируют общую систему, в рамках которой современное общество – его экономика, политика, культура – репрезентируется наиболее полным образом, во всей своей специфичности и противоречивости. Интерес к данной проблематике в последнее время растет, способствуя появлению междисциплинарных исследовательских проектов. Признание литературности языка экономических текстов привлекло внимание экономистов к риторике, герменевтике, дискурсивному анализу и поиску реальных способов убеждения через использование метафор. Повествование, для которого характерны фигуративность, открытость для множественных интерпретаций, использование цитат и литературных аллюзий, оказывается все более и более привлекательным в качестве средства для описания и оценки экономических явлений. Параллельно с признанием важности риторики в экономическом дискурсе приходит и осознание того, что и сама экономика риторична и погружена в язык, что способность к обмену является одним из следствий дара речи человека, а это ставит вопрос о взаимосвязи экономики и языка. Язык и экономика, языковая политика и экономическая политика не просто взаимосвязаны, они неотделимы друг от друга, что поспособствовало возникновению новой области исследований, получившей название экономики языка. В рамках этой дисциплины язык рассматривается как экономическое явление, как средство взаимодействия экономических агентов. Обращаясь к вопросам языковой политики, исследователи-экономисты концентрируются на ее экономических мотивах и экономических последствиях, ведь в основе разработки и реализации языковой политики лежат в том числе (а зачастую – в первую очередь) экономические интересы различных вовлеченных сторон. Изменения языковой ситуации (включая связанные с той или иной языковой политикой) способны влиять на благосостояние людей, их экономический статус и перспективы. В свою очередь экономическая политика, даже если она формально не преследует языковых целей, способна влиять на языковую ситуацию, на языки и их использование. Осознание множественности и многогранности связей экономики, литературы и языка способствует не только углублению знаний об этих феноменах, но и позволяет по-новому взглянуть на цели, средства и последствия политики в этих сферах. Вниманию читателей журнала предлагаются несколько статей посвященных вопросам взаимосвязи языковой политики и экономики, а также взаимосвязи экономики и лингвистики.

On June 4–6, 2018, the VII annual international conference of the Center for the study of economic culture was held at the Faculty of Liberal Arts and Sciences of St. Petersburg State University. This time the topic of the conference was «Economics. Literature. Language». At the conference, Russian and foreign researchers have discussed the relationship between economics, language and literature in the context of establishment of economic culture and capital formation (including industrial, financial, symbolic, human capital). The latter represents a system, which reflects the uniqueness of the modern society, including its economy, politics, and culture. The academic interest in these issues has recently been growing, contributing to the emergence of interdisciplinary research projects. The recognition of the literary nature of the language of economic texts has attracted the attention of economists to the rhetoric, hermeneutics, discourse analysis and the search for real ways of persuasion through the use of metaphors. The narrative, characterized by figurativeness, by openness to multiple interpretations, by the use of quotations and literary allusions, is becoming more and more attractive as a means to describe economic phenomena. In parallel with the recognition of the importance of rhetoric in economic discourse, the realization comes that the economy itself is rhetorical and is immersed in language, and that the very ability to exchange is among the consequences of the gift of human language, which raises the question of the relationship between economy and language. Language and Economics, language policy and economic policy are not simply interrelated, they are inseparable. This has led to the emergence of a new field of research, called the Economics of Language. Within the framework of this discipline, language is considered an economic phenomenon, a tool of interaction of economic agents. Turning to the issues of language policy, economists focus on its economic motives and economic consequences, because the development and the implementation of language policy is based upon (and often – primarily) the economic interests of the various parties involved. Changes in the language situation (including those related to a particular language policy) can affect the well-being of people, their economic status and prospects. In turn, economic policy, even if it does not formally pursue language objectives, can influence the language situation and the use of different languages. The awareness of the multiplicity and diversity of economic, literary and linguistic linkages not only enhances knowledge of these phenomena, but also provides a new perspective on the goals, means and consequences of policies in these areas. The journal offers several articles on the relationship between language policy and economics, as well as on the relationship between economics and linguistics.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ЯЗЫКОВОЙ ПОЛИТИКИ И ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Денис Валентинович КАДОЧНИКОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский государственный университет,
старший научный сотрудник,
МЦСЭИ «Леонтьевский центр»,
г. Санкт-Петербург, Россия,
e-mail: dkadochnikov@yahoo.com

Цитирование: Кадочников, Д. В. (2019). Цели и задачи языковой политики и проблемы социально-экономического развития России // *Terra Economicus*, 17(1), 96–111. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-96-111

В статье представлен анализ российских федеральных законов и государственных программ на предмет заявленных принципов и целей языковой политики. Ключевые вопросы, поставленные в статье: как сформулированы цели и задачи языковой политики и насколько, с учетом используемых формулировок, они реализуемы на практике, а также в какой мере заявленные цели, задачи и мероприятия отвечают потребностям социально-экономического развития страны и обеспечения благосостояния граждан? Приходится констатировать, что в тексте нормативных правовых актов Российской Федерации, которые так или иначе определяют языковую политику и устанавливают пути ее реализации, понимание того, что конечная цель языковой политики – это благосостояние граждан и общества в целом, обеспечение возможности удовлетворения материальных и нематериальных потребностей, всесторонней реализации человеческого потенциала, прослеживается разве что косвенно, в положениях о языковых правах граждан. Выбор формулировок в основополагающих для российской языковой политики документах является одним из явных свидетельств того, что и в массовом сознании, и в политическом дискурсе живучи и популярны очень мифологизированные и упрощенные представления о целях и задачах языковой политики. Обнаруживаемая постановка целей и задач языковой политики в нормативно-правовых актах Российской Федерации, выбор практических мер реализации этих целей и задач в государственных программах не позволяют говорить о том, что потенциал языковой политики как инструмента социально-экономического развития страны, обеспечения социально-экономических интересов ее граждан задействован в полной мере или хотя бы в должной мере осознается участниками нормотворческого процесса.

Ключевые слова: экономика языковой политики; экономика языка; экономическое развитие; Россия

GOALS AND OBJECTIVES OF LANGUAGE POLICY AND PROBLEMS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA

Denis V. KADOCHNIKOV,

Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor,
Faculty of Liberal Arts and Sciences,
St. Petersburg State University;
Senior Research Fellow,
International Centre for Social and Economic Research – Leontief Centre,
St. Petersburg, Russia,
e-mail: dkadochnikov@yahoo.com

Citation: Kadochnikov, D. V. (2019). Goals and objectives of language policy and problems of socio-economic development of Russia. *Terra Economicus*, 17(1), 96–111. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-96-111

The paper presents an analysis of Russian federal laws and state programs with a focus on the stated principles and objectives of language policy. Key questions posed in the paper include the following ones: How are the goals and objectives of the language policy formulated, and how implementable are they, taking into account the formulations used? To what extent the goals, objectives and activities declared meet the needs of socio-economic development of the country and the welfare of its citizens? It should be noted that texts of normative legal acts of the Russian Federation, which determine the language policy and establish the ways of its implementation, only indirectly refer to the ultimate goal of language policy (that is the welfare of citizens and of the society as a whole, the full realization of human potential). The choice of wording in the documents, which are fundamental for the Russian language policy, implies that both in the mass consciousness and in the political discourse some very mythologized and simplified ideas about the goals and objectives of language policy are tenacious and popular. The formulation of the goals and objectives of language policy in normative legal acts of the Russian Federation, the choice of ways to implement these goals and objectives in the government programs do not allow to say that the potential of language policy as the tool of social and economic development of the country, ensuring social and economic interests of its citizens, is fully realized by the participants of the norm-setting process.

Keywords: *economics of language policy; economics of language; economic development; Russia*

JEL classifications: *B4; N3; Z1*

Введение

Правовые основы российской государственной языковой политики заложены в Конституции России и нескольких федеральных законах, прежде всего в законах «О государственном языке Российской Федерации»¹, «О языках народов Российской

¹ Федеральный закон от 01 июня 2005 г. № 53-ФЗ «О государственном языке Российской Федерации».

Федерации»² и «Об образовании в Российской Федерации»³, а также в федеральных государственных образовательных стандартах. Отдельные аспекты языковой политики нашли в той или иной степени отражение в законах «О гражданстве Российской Федерации»⁴, «О государственной политике Российской Федерации в отношении соотечественников за рубежом»⁵, «О средствах массовой информации»⁶, «О национально-культурной автономии»⁷. Кроме того, языковые вопросы затрагиваются в нескольких действующих федеральных государственных программах, а именно в ГП «Развитие образования» на 2013–2020 годы⁸, ГП «Реализация государственной национальной политики»⁹ и ГП «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы¹⁰. Наряду с федеральной государственной языковой политикой, основывающейся на упомянутых нормативных правовых актах, в Российской Федерации на уровне национальных республик и автономий реализуется / может реализовываться дополняющая (но не подменяющая) федеральную собственная языковая политика, анализ которой выходит за рамки данной работы.

Обращаясь к Конституции, упомянутым семи федеральным законам и государственным программам, целесообразно взглянуть на то, какие же принципы и цели языковой политики заложены в российских нормативно-правовых документах, как они сформулированы и насколько, с учетом таких формулировок, реализуемы на практике, а главное – в какой мере заявленные цели, задачи и мероприятия отвечают потребностям социально-экономического развития страны и обеспечения благосостояния граждан.

Языковая политика и социально-экономическая динамика

В тексте нормативных правовых актов Российской Федерации, которые так или иначе определяют языковую политику и устанавливают пути ее реализации, понимание того, что конечная цель языковой политики – это благосостояние граждан и общества в целом, обеспечение возможности удовлетворения материальных и нематериальных потребностей, всесторонней реализации человеческого потенциала, прослеживается разве что косвенно, в положениях о языковых правах граждан. В остальном же проявляется представление о языковой политике как направленной на «защиту, поддержку, развитие и сохранение» русского языка и языков народов России. Если не считать положений о языковых правах граждан, разработчики нормативно-правовых актов очень часто склонны считать конечным объектом языковой политики язык, который при этом рассматривается как нечто самоценное, вместо того чтобы видеть в языке инструмент, ценность которого определяется тем, как и для чего он используется.

Одним из ключевых принципов российской языковой политики является использование русского языка в качестве государственного языка Российской Федерации на всей ее территории. Статус русского языка как государственного языка и языка межнационального общения с проистекающими из этого статуса положениями закреплен сразу в нескольких законах, в том числе в законе «О государственном языке Российской Федерации». Содержащиеся в законе формулировки относительно языковых прав граждан не вызывают вопросов: они достаточно конкретные и обоснованные. В том, что касается сфер обязательного использования государственного языка, уже возникают вопросы. Сама по себе идея законодательного закрепления таких сфер не

² Закон РФ от 25 октября 1991 г. № 1807-1 «О языках народов Российской Федерации».

³ Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

⁴ Федеральный закон от 31 мая 2002 г. № 62-ФЗ «О гражданстве Российской Федерации».

⁵ Федеральный закон от 24 мая 1999 г. № 99-ФЗ «О государственной политике Российской Федерации в отношении соотечественников за рубежом».

⁶ Закон РФ от 27 декабря 1991 г. № 2124-1 «О средствах массовой информации».

⁷ Федеральный закон от 17 июля 1996 г. № 74-ФЗ «О национально-культурной автономии».

⁸ Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» (утверждена Постановлением Правительства РФ от 26 декабря 2017 г. № 1642).

⁹ Государственная программа Российской Федерации «Реализация государственной национальной политики» (утверждена Постановлением Правительства РФ от 29 декабря 2016 г. № 1532).

¹⁰ Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы (утверждена Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 317).

лишена смысла, ведь тем самым (наряду с упомянутыми мерами по обеспечению прав граждан по приобретению и использованию необходимых языковых навыков и/или услуг перевода) в соответствующих областях общественной жизни (особенно в долгосрочной перспективе) обеспечивается единое языковое пространство и устраняются языковые барьеры, препятствующие эффективному взаимодействию людей, групп людей, организаций, государственных и муниципальных органов. Как раз в этом проявляется социально-экономическое значение языковой политики¹¹. Сложность заключается в оптимальном выборе сфер обязательного использования государственного языка и, шире, сфер использования тех или иных языков вообще.

В ряде нормативных правовых актов также говорится о необходимости сохранения и защиты языков (в частности в законе «О языках народов Российской Федерации»). При этом под «сохранением и развитием» языков (как можно понять из контекста) подразумевается скорее продолжение их изучения и использования в сложившемся качестве в привычных сферах, а под развитием – расширение масштабов их изучения и использования. По сути это – основная сформулированная в явном виде в законодательном акте цель / комплекс задач (а не просто принцип или условие реализации) российской языковой политики. Такое понимание цели и задач языковой политики, возможно, политически корректно и привлекательно звучит для обывателя, но при внимательном изучении и осмыслении вызывает множество вопросов. Нашедшая отражение и в законе «О государственном языке Российской Федерации» идея сохранения в сложившемся виде сфер использования государственного языка, а тем более аналогичная идея относительно уже всех языков народов Российской Федерации, отраженная в законе «О языках народов Российской Федерации», вряд ли могут считаться научно обоснованными или само собой разумеющимися целями / задачами языковой политики. Ведь языковая ситуация, языковые практики да и сами языки на всем протяжении истории человечества находятся в процессе непрекращающихся изменений¹². Выбор предпочтительного языка или языков для использования в тех или иных ситуациях и изучения осуществляется людьми, домохозяйствами, организациями, государством исходя из комплекса соображений, однако в долгосрочной перспективе едва ли не важнейшим является экономическая логика, в соответствии с которой языковые навыки – это ключ к рынкам в самом широком смысле этого слова, инструмент взаимодействия с людьми, причем не только прямого, но и опосредованного текстами (что подразумевает возможность взаимодействия с теми, кто находится вдали не только в физическом, но и во временном измерении)¹³. Конечно, на практике этот выбор осуществляется с учетом разного рода ограничений, таких как издержки, связанные с освоением того или иного языка; доступность, физическая и экономическая, переводческих услуг, а также целесообразность перевода как такового в определенных ситуациях; социальное и/или политическое давление и прямые запреты или ограничения (или, напротив, поощрения); наличие и масштабы других (помимо языковых навыков) ограничений на доступ к тем или иным рынкам. Большинство этих условий (кроме разве что последнего) в той или иной мере взаимосвязаны с проводимой государством языковой политикой, могут обуславливать ее и обуславливаться ею. Языковая политика в той мере, в какой она влияет на языковую ситуацию в долгосрочной перспективе, также не может игнорировать собственных экономических эффектов, своего воздействия на благосостояние общества и отдельных его членов, как, впрочем, не может она игнорировать социально-экономический контекст и его изменения.

¹¹ Об экономических предпосылках и следствиях языковой политики см., в частности, работы Габзевича, Гинзбурга и Вебера (Gabszewicz, Ginsburgh & Weber, 2011), Бугаевой, Вебера и Давыдова (2016), Вебера и Давыдова (2017), Лаитина (Laitin, 1993), Парийса (Parijs, 2000), Рексулака, Шугхарта и Толлисона (Reksulak, Shughart, Tollison, 2004), Гинзбурга и Вебера (Ginsburgh, Weber, 2014), Рубинштейна (Rubinstein, 2000), Грина (Grin, 1994), Гала (Gal, 1989), Кадочникова (2017; 2018).

¹² Об эволюции языков см., например, работы Джона (John, 2016) и Смита (Smith, 2016).

¹³ О мотивах изучения и выбора языка общения см., например, работы Райт (Wright, 2016), Афанасиу с соавторами (Athanasiou et al., 2016), Гинсбурга с соавторами (Ginsburgh et al., 2007).

Социально-экономическая реальность непрерывно меняется, меняются отраслевая структура экономики, структура занятости, направления и масштабы торговли, движения капитала, миграции населения и т.д. Вряд ли кто-либо станет спорить с тем, что структурные изменения в экономике – это неотъемлемый элемент экономического развития, его суть, а значит, разумная экономическая политика нацелена на управление изменениями, а не на консервацию сложившейся экономической реальности. То же справедливо в отношении языковой политики, поскольку языковая ситуация, языковые практики неразрывно связаны с экономической ситуацией, с хозяйственными практиками. Языковые навыки, обуславливая (наряду с прочими навыками и факторами) конкурентоспособность индивидов / их групп / организаций как экономических агентов, составляют важный элемент человеческого капитала, а значит, в конечном итоге и в целом всего национального богатства¹⁴.

В постоянно меняющемся мире рациональная социально-экономическая политика направлена на приумножение национального богатства, на увеличение общественного благосостояния посредством максимально эффективного использования доступных ресурсов, ранее накопленного капитала, в том числе и языкового. Рациональная и научно-обоснованная языковая политика не может быть нацелена просто на консервацию языковой ситуации как на некую самоцель. Между тем, хотя ни в одном нормативном правовом акте России конкретно такой формулировки нет, установленные в соответствующих законах задачи по сохранению и защите государственного языка, по сохранению и защите языков всех народов России можно трактовать как направленные на консервацию языковой ситуации и/или консервацию корпуса языков, что также противоречит тому факту, что любой активно используемый язык не может не меняться вместе с меняющейся жизнью общества.

Налицо и еще одна проблема – в ряде государственных программ, нацеленных на стимулирование экономического и технологического развития страны, вопросы языка, языковых компетенций, перевода и прочих аспектов языковой политики не отражены никак, несмотря на непосредственную связь с реализацией целей и задач, поставленных в этих программах. Так, в государственной программе «Экономическое развитие и инновационная экономика»¹⁵ основные цели – «создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса», «повышение инновационной активности бизнеса», «повышение эффективности государственного управления» – должны быть достигнуты посредством реализации ряда задач, среди которых есть такие, как «формирование экономики знаний и высоких технологий», «повышение доступности и качества государственных и муниципальных услуг», «обеспечение организаций народного хозяйства Российской Федерации управленческими кадрами, отвечающими современным требованиям экономики», «совершенствование сбора, обработки и предоставления статистической информации» и ряд других, явно требующих среди прочего и конкретных мер в языковой сфере. Последние могли бы включать, например, требования к использованию тех или иных языков для общения органов власти и местного самоуправления с различными контрагентами (в том числе зарубежными инвесторами, туристами, мигрантами и т.д.); к использованию языков на государственных и муниципальных интернет-порталах; к языкам публикации статистических данных; языковым компетенциям управленческих кадров, подготовка которых финансируется государством, и т.д. Между тем языковые вопросы ни разу в этой программе не упоминаются. Не упоминаются они и в государственной програм-

¹⁴ Языковые навыки как часть человеческого капитала рассматриваются, в частности, в работе Кэсей и Дагманна (Casey & Dustmann, 2008), как фактор производства и одновременно как его результат – в работе Хеллера (Heller, 2013), который отмечает, что воздействие на языковые практики – это такой же элемент управления хозяйственными процессами, как и управление иными ресурсами.

¹⁵ Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (утверждена Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 316).

ме «Развитие науки и технологий»¹⁶, хотя среди ее задач есть, в частности, «развитие международной кооперации и обеспечение интеграции российского сектора исследований и разработок в международное научно-технологическое пространство» и «создание условий, необходимых для роста инвестиционной привлекательности научной, научно-технической и инновационной деятельности», а ведь вопросы языковой политики в научной сфере имеют к этим задачам прямое отношение. В рамках государственной программы «Информационное общество (2011–2020 годы)»¹⁷ предусмотрена в том числе и подпрограмма «Информационная среда», среди задач которой «обеспечение доступности для населения Российской Федерации актуальной и достоверной информации о событиях в стране и мире», «развитие социально значимых проектов в медиасреде», «расширение участия Российской Федерации в международном информационном пространстве». Все эти задачи требуют и конкретных мер в языковой сфере, однако о них не упоминается, если не считать поддержку иноязычного вещания канала «Russia Today». То же справедливо и в отношении подпрограммы «Информационное государство», нацеленной на «предоставление гражданам и организациям государственных, муниципальных и социально значимых услуг (реализации функций), а также повышение эффективности государственного управления, взаимодействия органов государственной (муниципальной) власти, граждан и бизнеса на основе использования информационно-телекоммуникационных технологий» – эффективность взаимодействия определяется не только технологиями, но и языками, что актуально с учетом присутствия в стране большого количества иностранных работников, студентов, туристов; но и в этой подпрограмме о языках не упоминается.

Проблема функциональной специализации языков в глобализирующемся обществе и экономике

Недостаточное понимание экономических / рыночных эффектов языковых барьеров зачастую заставляет ревнителей того или иного языка и ориентирующихся на их мнение популистски настроенных политиков верить в то, что применительно к соответствующему языку наилучшей политикой является сохранение, а в идеале – максимальное расширение сферы его применения с одновременной минимизацией использования иных языков, причем и то и другое – посредством различных директивных методов, запретов и ограничений. Если попытаться найти аналог этой логике во внешнеэкономической политике, то это будет стремление к экономической автаркии и опоре на собственные силы во всех отраслях. В отличие от избирательно применяемых протекционистских мер, которые при определенных условиях могут способствовать развитию отдельных секторов и отраслей до уровня, где те способны уже без всякой поддержки со стороны государства конкурировать на мировых рынках, попытки построения автаркической экономики бесперспективны, чему есть немало подтверждений в прошлом. При этом если уроки истории применительно к внешнеторговой политике не прошли даром для абсолютного большинства мыслящих людей, и тем более для экономистов, то сказать то же о языковой политике, причем в большинстве стран мира, можно лишь с большими оговорками.

В многоязычном обществе (а в условиях глобализации даже моноэтнические сообщества, если они не совсем изолированы от внешнего мира, фактически функционируют как многоязычные) различные языки не дублируют друг друга везде и всегда (кроме разве что документов / текстов, адресованных носителям разных языков), а выполняют различные функциональные роли. Те или иные языки / комбинация языков могут быть предпочтительны для ведения бизнеса и взаимодействия с контрагентами и клиентами в связи с географией соответствующего рынка и/или языковыми навыками контрагентов и клиентов; могут с большим или меньшим успехом обеспечи-

¹⁶ Государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы (утверждена Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 301).

¹⁷ Государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)» (утверждена Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 313).

вать научное и/или общественно-политическое обсуждение тех или иных предметов; могут опосредовать бытовое общение в конкретном сообществе; могут служить средством приобщения к вербальным элементам культурно-исторического наследия носителей соответствующих языков; могут использоваться в ритуальных / религиозных целях и т.д. При этом в силу разнообразных причин у того или иного языка могут быть объективно обусловленные преимущества перед другими языками для выполнения конкретной функции, независимые от формально предоставленного / непредставленного данному языку официального статуса и/или от каких-либо текущих административных мер поддержки или, наоборот, ограничений, т.е. независимо от проводимой в данный момент (в краткосрочной перспективе) языковой политики. Текущее распределение функциональных ролей языков так или иначе обусловлено историей использования этих языков, проводившейся в прошлом (возможно, на протяжении веков) языковой политикой, сложным комплексом социально-экономических, демографических и культурных факторов, влияние которых в полной мере проявляется зачастую в процессе смены нескольких поколений людей¹⁸.

Политика в любой сфере может быть успешной и эффективной лишь тогда, когда преследует четко сформулированные, достижимые и обоснованные цели. Применительно к языковой политике это подразумевает как можно более четкое определение целевой (искомой, желательной) функциональной роли (ролей) языка (языков) в масштабах региона, страны, в определенных случаях – части света или всего мира. Чем четче и конкретнее определен целевой набор функциональных ролей языка, тем проще оценить целесообразность государственного вмешательства (содействия, поддержки) и выбрать эффективные меры такого вмешательства. Между тем в федеральных нормативных правовых актах России – законах и государственных программах – о функциях языков (а тем самым и о целях языковой политики) говорится крайне мало. Хоть какая-то конкретика обнаруживается в перечислении сфер обязательного использования государственного языка, но и эта конкретика ограничивается довольно небольшим набором ситуаций, который заведомо уже, чем фактическая и/или желательная сфера использования русского языка, набора его целевых функциональных ролей, причем не только в России, но и в мире. Ни в одном федеральном документе не обнаруживается даже попыток определения такого набора функций ни к по отношению к русскому, ни по отношению к иным языкам. Стоит оговориться, что, конечно же, исчерпывающий перечень целевых (или даже фактических) функций, выполняемых тем или иным языком, составить практически невозможно (либо это будут чрезвычайно широко определенные функции, что в практическом плане не представляет интереса). Тем не менее можно и нужно попытаться выделить отдельные важные функции, обеспечение выполнения которых конкретным языком или языками призвано быть задачей языковой политики.

Простое сохранение языковой ситуации и/или корпуса языков народов России неизменными сложно признать внятно сформулированной и практически ориентированной, а тем более научно обоснованной целью языковой политики. Соответствующие формулировки и словесные обороты, использованные в законодательстве России и в государственных программах, звучат тем более неадекватно сегодняшним реалиям, что по большому счету игнорируют существование иных языков, кроме языков народов Российской Федерации (включая русский). А ведь иностранные языки, в том числе ряд мировых языков, являются неотъемлемой и значимой частью и хозяйственных практик, и языковой ситуации в России, причем как минимум со времен Петра Первого. Изучение иностранных языков, организация переводов с них / на них, использование этих языков в государственном управлении, деловом обороте, науке и искусстве, печати и быту на протяжении нескольких столетий были предметом фор-

¹⁸ О факторах, влияющих на развитие языковой ситуации, см., в частности, работы Мелитца (Melitz, 2016), Холдена (Holden, 2016), Уриарте (Uriarte, 2016).

мального и неформального воздействия со стороны государства и. в свою очередь. оказывали заметное влияние на социально-культурное, научное, экономическое и политико-идеологическое развитие страны, ее интеграцию в различные общеевропейские и общемировые процессы¹⁹.

Информационное, медийное пространство, в котором сегодня живут и действуют жители России, как никогда ранее интегрировано в мировое информационное пространство, прежде всего, благодаря развитию Интернета и телекоммуникационных технологий. Существенно выросла глобальная мобильность, российские граждане посещают другие страны, живут, работают за рубежом, а иностранцы посещают Россию. Растет международная торговля товарами и услугами, международное движение капитала и рабочей силы, международный обмен информацией разного рода. Российские граждане, организации, государство являются фактическими / потенциальными потребителями разнообразной медийной продукции, текстов, публикаций и т.п., изначально создаваемых на иностранных языках, и как потребители заинтересованы в максимальной доступности для себя такой информации. Доступность иноязычных текстов, медиапродукции зависит в том числе и от преодоления языковых барьеров, что может быть достигнуто русскоязычной аудиторией либо посредством освоения иностранных языков, либо благодаря переводу на русский язык (иноязычные создатели текстов, будучи заинтересованы в расширении аудитории, могут брать издержки перевода и на себя либо вообще изначально создавать тексты на русском языке или на языке-посреднике, перевод с которого более доступен или же которым владеет значительная часть потенциальной русскоязычной аудитории). С другой стороны, российские граждане, организации, органы власти создают тексты и медиапродукцию и в общем случае заинтересованы в расширении их аудитории (исключением является информация, предназначенная для ограниченного круга лиц или вообще секретная), в том числе путем преодоления языкового барьера описанными выше способами. При этом такое стремление к расширению аудитории текстов (в экономической терминологии – к расширению рынка своей продукции, причем эта продукция может быть как частным, так и коллективным или общественным благом) может преследовать разные цели. Наиболее очевидный случай – это направленная на получение прибыли / возмещение издержек торговля медиапродукцией, к которой относится книжная продукция, газеты и журналы, видеопродукция, информационные / консультационные услуги, собственно информация (например, технологическая и т.д.), или иной продукцией, но снабженной текстами, необходимыми для ее потребления, как в случае с инструкциями, сопровождающими, в частности, бытовую технику. Создатели текстов могут быть заинтересованы в максимальном их распространении, доступности как можно большему числу людей не только ради извлечения материальных выгод от продажи собственно информации, но и для привлечения внимания общественности / профессионального или научного сообщества к тем или иным вопросам, для рекламы, получения обратной связи, получения широкого признания. Немаловажным случаем обоюдной заинтересованности сторон в снижении языковых барьеров является перевод нормативных правовых актов, документов, инструкций, анкет, используемых во взаимодействии государственных органов с иностранными гражданами и организациями, в частности с иностранными работниками-мигрантами, туристами, иностранными студентами и т.д. В ситуациях, связанных с заинтересованностью в обеспечении языковой доступности текстов и медийной продукции (как со стороны создателей и производителей, так и со стороны аудитории), проявляется значение языковых преград как барьеров, ограничивающих доступ к рынку благ (товаров и услуг). Тем не менее, как было упомянуто выше, в государственной программе «Информационное общество (2011–2020 годы)», которая так или иначе затрагивает многие из этих проблем, языковые вопросы практически не упоминаются.

¹⁹ См., в частности, работы Марусенко (2013; 2014).

Преодоление языковых барьеров имеет большое значение и применительно к рынку труда / человеческого капитала. Сфера потенциального, экономически выгодного приложения людьми (в контексте данной статьи – гражданами России) своих знаний и навыков ограничена среди прочего языковым фактором. Конкурентоспособность работника, специалиста в границах Российской Федерации требует высокого уровня владения русским языком, не только ввиду его официального статуса, но и в силу его объективно преобладающего использования в общественно-экономической и культурной жизни подавляющим большинством населения страны. Конкурентоспособность специалиста, а тем более представителя интеллектуальных профессий, на мировых рынках требует высокого уровня владения иностранными языками, как мировыми (прежде всего английским), так и региональными²⁰. Впрочем, зачастую нет смысла отделять конкурентоспособность и компетентность специалистов (сотрудников, руководителей) как обладателей человеческого капитала от конкурентоспособности и эффективности организаций, в которых они работают: в конечном итоге успех на любом рынке обуславливается как объективными характеристиками продукта (в том числе и языковыми), так и умением вести дела, продвигать продукцию, учитывать особенности целевой аудитории, а это уже вопрос качества человеческого капитала, в том числе коммуникационных и языковых навыков. Потенциал развития экономики России не в последнюю очередь зависит от освоения российскими компаниями и предпринимателями зарубежных рынков, так же как потенциал развития и популяризации российской культуры – от работы с международной аудиторией, а российской науки – от участия в глобальных научных проектах и дискуссиях²¹.

Языковая политика и интеграция в глобальное медийно-информационное пространство

В решении задачи снижения языковых барьеров для выхода российских акторов на глобальные рынки и получения доступа к новой аудитории возможны три основных пути. Это, во-первых, популяризация русского языка за рубежом, содействие его изучению и поощрение его использования жителями других стран, в том числе и соотечественниками за рубежом; во-вторых, организация / поддержка переводов произведений разных жанров с русского языка и других языков народов России на иностранные языки и наоборот; в-третьих, поощрение российских акторов к созданию текстов / произведений на иностранных языках, ориентированных на глобальную аудиторию или аудиторию конкретных стран и регионов.

Во всех этих трех сферах активную роль может и должно играть государство, хотя нельзя недооценивать потенциал и иных общественных институтов, организаций и компаний. Прогресс в каждой из этих трех сфер способствует развитию российской культуры, науки, экономики и других аспектов жизни общества. Но для того, чтобы эти три направления политики (а их можно с одинаковым успехом рассматривать и как направления языковой и/или культурной политики, и как направления социально-экономической политики) не конкурировали друг с другом, а взаимно дополняли друг друга, необходим комплексный подход, основанный на осознании их взаимосвязи и многообразия их эффектов. В настоящее же время, если судить по тому, как соответствующие меры изложены (или не изложены) в российских нормативных правовых и программных документах, они рассматриваются в довольно узких, искусственно разделенных контекстах.

Популяризация русского языка за рубежом и поддержка его изучения мыслятся едва ли не как самоцель и оцениваются по количеству изданных / переданных учеб-

²⁰ См., в частности, исследование о связи степени владения русским языком и возможностями трудоустройства в России для мигрантов из постсоветских стран (Gradirovski & Esipova, 2008).

²¹ О языковых аспектах глобализации см., например, работы Скютнабб-Кангаса и Филлипсона (Skutnabb-Kangas & Phillipson, 2013), Риченто (Ricento, 2013), Бломмарта (Blommaert, 2012).

ных пособий, организованных олимпиад и мероприятий и т.д. Популяризация русского языка за рубежом, сохранение и/или увеличение численности его зарубежных носителей должны быть не самоцелью: они являются средством для широкого продвижения российской медиапродукции, российского культурного и научного продукта, а равно и для вовлечения в российские социокультурные и экономические процессы зарубежного человеческого капитала, а также следствием этих процессов, ведь связь между интересом к русскому языку и интересом к российской культуре носит двусторонний характер. Для того чтобы продвижение, популяризация и поддержка русского языка за рубежом были эффективны, они должны быть увязаны с конкретными шагами, направленными на продвижение и популяризацию среди глобальной аудитории российской культуры и науки. У каждого, кто изучает русский язык (или просто рассматривает саму эту возможность) за рубежом, должно быть ясное представление о том, какие дополнительные возможности (не абстрактные, а совершенно конкретные) знание русского языка открывает с точки зрения продолжения образования и участия (в качестве создателя и/или потребителя, представителя аудитории) в научной и культурной деятельности, с точки зрения доступа к информационным ресурсам, базам данных, трудоустройства или ведения бизнеса в России и т.д. Собственно говоря, как раз создание и пропаганда таких возможностей и будет наиболее эффективной мерой по продвижению и поддержке русского языка за рубежом. Открывая Россию, ее рынки и культуру для иностранцев, такая политика одновременно открывает доступ к зарубежной аудитории для российских акторов.

Важную роль в интеграции в глобальное медийно-информационное пространство играет феномен перевода²². Не стоит недооценивать значение поддержки (организации и финансирования) переводов с языков народов России на иностранные языки и наоборот, а также с одного на другой язык народов России как одного из инструментов языковой политики. Перевод не только устраняет языковой барьер (пусть локально, ситуативно, но зато и с меньшими затратами, нежели требуется одной из сторон / сторонам взаимодействия для устранения языкового барьера посредством изучения того или иного языка), но и фактически трансформирует медийно-информационный продукт, созданный на одном языке, в продукт на другом языке. Расширение же спектра информации, доступной на конкретном языке (не только изначально созданной на нем, но и переведенной на него), повышает востребованность этого языка, а значит актуальность и ценность соответствующих языковых навыков. Популярность и востребованность так называемых мировых или глобальных языков связана не только с культурной, научной, экономической деятельностью их носителей, но и с ролью этих языков как языков-посредников, которые обслуживают не только прямое / живое общение представителей разных языковых сообществ, но и обмен информацией посредством перевода текстов и медиапродукции с мало-распространенных на более широко используемые языки. Перевод на более распространенный язык сам по себе расширяет потенциальную аудиторию, но также и снижает издержки возможного последующего вторичного перевода на уже иные локальные языки.

Предусмотренная федеральной целевой программой «Культура России (2012–2018 годы)» поддержка переводов произведений российских авторов на иностранные языки призвана способствовать популяризации современной российской культуры за рубежом и, воздействуя на языковые барьеры, также может рассматриваться как элемент языковой политики. Но и с точки зрения культурной, и с точки зрения языковой политики эта мера выглядит несколько одиноко, изолированно, а не как часть системных мер. Во-первых, поддержка переводов с русского на иностранные языки распространяется лишь на произведения художественной литературы (не говоря

²² Об экономических и социальных аспектах феномена перевода см., в частности, работы Хейлброн (Heilbron, 2016), Гинсбурга с соавторами (Ginsburgh et al., 2011).

уже о довольно ограниченном числе произведений), но не на научно-техническую, справочно-информационную, публицистическую литературу, художественные и документальные видео- и аудиоматериалы, что не менее, а скорее, даже более важно как для ознакомления зарубежной аудитории с Россией, так и для повышения интереса к различным аспектам российской действительности (а значит, и к русскому языку и/или к переводам с русского языка). Во-вторых, сформулированная в явном виде поддержка переводов литературных произведений российским государством не сопровождается сколь-либо четкой и стратегически сформулированной позицией относительно перевода / дублирования на иные языки публикаций и информационных материалов органов государственной власти (в том числе размещаемых на интернет-сайтах) и нормативных правовых актов; в настоящее время такого рода перевод и выбор языков для перевода таких материалов часто осуществляется в отсутствие какого-либо продуманного подхода, зачастую без учета специфики потенциальной аудитории. В-третьих, поддержка переводов с русского на иностранные языки не сопровождается аналогичной поддержкой переводов с иностранных языков на русский и другие языки народов России. Стоит, конечно же, оговориться, что в ряде случаев (в частности, в зависимости от языка перевода и от размеров и готовности платить потенциальной аудитории) перевод является коммерчески оправданным и осуществляется без какой-либо государственной поддержки. В рамках реализации языковой политики государство не должно подменять собою рынок, но должно сосредоточиться на тех ситуациях, в которых маловероятна быстрая окупаемость затрат на перевод за счет целевой аудитории, а долгосрочные прибыли от преодоления языкового барьера выходят за рамки коммерческой выгоды; кроме того, государственная поддержка может быть актуальна для переводов на малораспространенные, локальные (в сравнении с мировыми) языки, что важно с точки зрения оперативного доступа к соответствующей аудитории в контексте, к примеру, культурной дипломатии.

В некоторых случаях оптимальным способом выхода к широкой аудитории за рубежом, глобально или в масштабах того или иного региона или страны, является изначальное использование соответствующего иностранного языка для создания текста / произведения. Очевидно, что для этого требуется наличие соответствующих языковых навыков у авторов, а также доступность (в том числе экономическая) услуг по редактированию и корректуре. Вероятно, в наибольшей степени это актуально для научных публикаций, материалов, баз данных и т.п. И как раз в этом вопросе российскому государству необходимы согласование, координация целей научно-образовательной политики, с одной стороны, и языковой политики, с другой стороны. К сожалению, в реальности этого не наблюдается, поощрение публикаций российских авторов (прежде всего) англоязычных научных журналах рассматривается исключительно в контексте задачи повышения международной цитируемости российских ученых, а о долгосрочных последствиях для российской науки и русского языка никто особо не задумывается. Между тем успешное выполнение русским языком функций языка научных публикаций и научных дискуссий – это одно из важнейших условий не только сохранения им статуса одного из мировых языков, сохранения и расширения его востребованности как в России, так и за рубежом. Кроме того, выполнение функций языка науки тесно и обоюдно связано с дальнейшим полноценным развитием корпуса русского языка, ведь выполнение сложных функций языком требует и одновременно является предпосылкой всестороннего развития языка как такового. Невозможно отрицать то, что в современном мире доминирующим международным языком науки является английский. Вследствие этого использование английского языка, в том числе и российскими учеными, является оправданным и даже желательным, но при условии, что это не наносит ущерба, а, желательно, способствует научному дискурсу на

русском языке. Для того чтобы это стало возможным, необходимо для начала задуматься над оптимальным распределением ролей русского, английского и иных языков в российской науке. Если в естественно-научных дисциплинах опубликование или публичное обсуждение результатов научных исследований российских ученых вполне может или даже должно осуществляться преимущественно на английском языке либо параллельно на английском и русском, то во многих общественных и гуманитарных дисциплинах принципиально важно сохранять использование русского языка как основного, что не исключает возможности параллельного и/или выборочного использования английского и иных языков. В упомянутых общественных и гуманитарных дисциплинах доминирующий язык дискурса, во-первых, непосредственно определяет качество этого дискурса, его глубину и адекватность реалиям, а во-вторых, принципиально важен для связи с целевой аудиторией, которой в указанных дисциплинах в идеале должно быть общество в целом, во всяком случае при посредстве политиков, государственных и муниципальных служащих, журналистов, общественных деятелей и т.д. Если, преследуя цель повышения цитируемости в англоязычных журналах и/или будучи активно побуждаемы к этому руководством вузов и научных организаций (ради упоминания в неких международных рейтингах, объективность, а главное – конечная польза которых отнюдь не всегда очевидны), российские ученые посвятят свое время и усилия утверждению своих позиций в глобальном англоязычном академическом сообществе в ущерб разговору с собственным, российским обществом и на русском же языке, то в конечном итоге общество оплатит им соответствующим образом. Опубликование результатов исследований, экспертных оценок и мнений на английском языке – это не просто обращение к аудитории более обширной, но и обращение к аудитории преимущественно иной по своему интеллектуально-историческому багажу, отличающейся от российской и русскоязычной аудитории степенью понимания (или непонимания) российских исторических и постсоветских реалий, российского культурного и социально-экономического контекста. Это не может не сказываться как на выборе тем публикаций, так и на их содержании, глубине освещения тех или иных аспектов изучаемых вопросов. Относящиеся к обществоведческим и гуманитарным дисциплинам публикации на английском языке (и на большинстве других иностранных языков), посвященные российским реалиям, как правило, рассматривают проблемы (аспекты проблем) пусть и имеющие место в России, но носящие универсальный характер, обладающие международной актуальностью; в противном случае публикация не заинтересует иностранную аудиторию. Это и нормально, и неизбежно, но нужно осознавать, что сведение обсуждения тех или иных российских тем к обсуждению преимущественно их универсальных аспектов существенно обедняет научные дискуссии, поскольку игнорирует те специфические аспекты, которые понятны и актуальны для тех, кто погружен в российский и русскоязычный контекст, и которые чаще всего представляют наибольший практический интерес, в том числе с точки зрения выработки соответствующей политики. Поощрение обращения российских ученых к международной / англоязычной аудитории, их участия в глобальных научных процессах можно только приветствовать, но лишь при условии, что это будет дополнять и продолжать, а не разрушать и сужать научные дискуссии на русском языке, не будет умалять функцию русского языка как языка науки. Именно поэтому любые шаги, предпринимаемые на государственном уровне или на уровне отдельных научно-исследовательских или образовательных организаций и призванные влиять на использование тех или иных языков в работе и публикациях их сотрудников, должны основываться на ясном понимании целевого распределения функций и ролей между языками, включая русский, и на долгосрочных последствиях достижения такого функционального распределения. Опять же остается сожалеть о том, что в упомянутой государственной программе «Развитие

науки и технологий» не нашлось места конкретным идеям относительно языковых практик в российской науке.

Выбор формулировок в основополагающих для российской языковой политики документах является одним из явных свидетельств того, что и в массовом сознании, и в политическом дискурсе живучи и популярны очень мифологизированные и упрощенные представления о целях и задачах языковой политики. Обнаруживаемая постановка целей и задач языковой политики в нормативных правовых актах Российской Федерации, выбор практических мер реализации этих целей и задач в государственных программах не позволяют говорить о том, что потенциал языковой политики как инструмента социально-экономического развития страны, обеспечения социально-экономических интересов ее граждан задействован в полной мере или хотя бы осознается участниками нормотворческого процесса.

ЛИТЕРАТУРА

Бутаева, К., Вебер, Ш., Давыдов, Д. (2016). Язык, культура, миграция, конфликты: экономическая проекция // *Вестник Московского университета*. Серия 6: Экономика, (1), 3–21.

Вебер, Ш., Давыдов, Д. (2017). Социально-экономические эффекты языкового разнообразия // *Вопросы экономики*, (11), 50–62.

Кадочников, Д. (2016). Теоретико-экономический взгляд на языковую политику // *Вопросы экономики*, (2), 128–140.

Кадочников, Д. (2017). Языковая политика и экономика мегаполиса: анализ федеральных и петербургских нормативно-правовых актов, с. 157–178 // *Альманах Центра исследований экономической культуры факультета свободных искусств и наук СПбГУ*. М.–СПб.: Изд-во Института Гайдара.

Марусенко, М. (2013). Внутренний языковой империализм США // *США – Канада. Экономика, политика, культура*, (10), 35–48.

Марусенко, М. (2014). Внешний языковой империализм США // *США – Канада. Экономика, политика, культура*, (6), 31–44.

Athanasidou, E., Moreno-Ternero, J. and Weber, S. (2016). Language Learning and Communicative Benefits, pp. 212–230 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

Blommaert, J. (2012). *The Sociolinguistics of Globalization*. NY: Cambridge University Press.

Casey, T. and Dustmann, C. (2008). Intergenerational Transmission of Language Capital and Economic Outcomes // *The Journal of Human Resources*, 43(3), 660–687.

Gabszewicz, J., Ginsburgh, V. and Weber, S. (2011). Bilingualism and Communicative Benefits // *Annals of Economics and Statistics*, (101/102), 271–286.

Gal, S. (1989). Language and Political Economy // *Annual Review of Anthropology*, 18, 345–367.

Ginsburgh, V. and Weber, S. (2014). Culture, Languages, and Economics, pp. 507–539 / In: V. Ginsburgh and D. Throsby (eds.) *Handbook of the Economics of Art and Culture*. New York: Elsevier.

Ginsburgh, V., Ortuño-Ortín, I. and Weber, S. (2007). Learning foreign languages. Theoretical and empirical implications of the Selten and Pool model // *Journal of Economic Behavior and Organization*, 64, 337–347.

Ginsburgh, V., Weber, S. and Weyers, S. (2011). The economics of literary translation: Some theory and evidence // *Poetics*, 39, 228–246.

Gradirovski, S. and Esipova, N. (2008). Russia's Language Could Be Ticket in for Migrants // *Gallup.com*, November 28. (<http://www.gallup.com/poll/112270/russias-language-could-ticket-migrants.aspx>).

Grin, F. (1994). The Economics of Language: Match or Mismatch? // *International Political Science Review / Revue Internationale de Science Politique*, 15(1), 25–42.

Heilbron, J. (2016). Translation: Economic and Sociological Perspectives, pp. 373–402 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

Heller, M. (2013). Language as Resource in the Globalized New Economy, pp. 349–365 / In: N. Coupland (ed.) *The Handbook of Language and Globalization*. Malden, MA: Wiley-Blaskwell.

Holden, N. (2016). Economic Exchange and Business Language in the Ancient World: An Exploratory Review, pp. 290–311 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

John, A. (2016). Dynamic Models of Language Evolution: The Economic Perspective, pp. 101–120 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

Kadochnikov, D. (2016). Languages, Regional Conflicts and Economic Development: Russia, pp. 538–580 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

Laitin, D. (1988). Language Games // *Comparative Politics*, 20(3), 289–302.

Laitin, D. (1993). The Game Theory of Language Regimes // *International Political Science Review / Revue Internationale de Science Politique*, 14(3), 227–239.

Melitz, J. (2016). English as a Global Language, pp. 583–615 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

Parijs, P. (2000). The Ground Floor of the World: On the Socio-Economic Consequences of Linguistic Globalization // *International Political Science Review / Revue Internationale de Science Politique*, 21(2), 217–233.

Reksulak, M., Shughart, W. and Tollison, R. (2004). Economics and English: Language Growth in Economic Perspective // *Southern Economic Journal*, 71(2), 232–259.

Ricento, T. (2013). Language Policy and Globalization, pp. 123–141 / In: N. Coupland (ed.) *The Handbook of Language and Globalization*. Malden, MA: Wiley-Blaskwell.

Rubinstein, A. (2000). *Economics and Language*. Cambridge: Cambridge University Press.

Skutnabb-Kangas, T. and Phillipson, R. (2013). The Global Politics of Language: Markets, Maintenance, Marginalization, or Murder? pp. 77–100 / In: N. Coupland (ed.) *The Handbook of Language and Globalization*. Malden, MA: Wiley-Blaskwell.

Smith, A. (2016). Dynamic Models of Language Evolution: The Linguistic Perspective, pp. 61–100 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

Uriarte, J.-R. (2016). A Game-Theoretic Analysis of Minority Language Use in Multilingual Societies, pp. 689–711 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

Wright, S. (2016). Language Choices: Political and Economic Factors in Three European States, pp. 447–488 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

REFERENCES

Athanasiou, E., Moreno-Ternero J., and Weber S. (2016). Language Learning and Communicative Benefits, pp. 212–230 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

Blommaert, J. (2012). *The Sociolinguistics of Globalization*. NY: Cambridge University Press.

- Butaeva, K., Weber, S. and Davydov, D. (2016). Language, Culture, Migration, and Conflicts: Projection into Economic Field. *Vestnik Moskovskogo Universiteta [Herald of Moscow University]*. Series 6: Economics, (1), 3–21.
- Casey, T. and Dustmann, C. (2008). Intergenerational Transmission of Language Capital and Economic Outcomes. *The Journal of Human Resources*, 43(3), 660–687.
- Gabszewicz, J., Ginsburgh, V., and Weber, S. (2011). Bilingualism and Communicative Benefits. *Annals of Economics and Statistics*, (101/102), 271–286.
- Gal, S. (1989). Language and Political Economy. *Annual Review of Anthropology*, 18, 345–367.
- Ginsburgh, V., and Weber, S. (2014). Culture, Languages, and Economics, pp. 507–539 / In: V. Ginsburgh and D. Throsby (eds.) *Handbook of the Economics of Art and Culture*. New York: Elsevier.
- Ginsburgh, V., Ortuño-Ortin, I., and Weber, S. (2007). Learning foreign languages. Theoretical and empirical implications of the Selten and Pool model. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 64, 337–347.
- Ginsburgh, V., Weber, S., and Weyers, S. (2011). The economics of literary translation: Some theory and evidence. *Poetics*, 39, 228–246.
- Gradirovski, S., and Esipova, N. (2008). Russia's Language Could Be Ticket in for Migrants. *Gallup.com*, November 28. (<http://www.gallup.com/poll/112270/russias-language-could-ticket-migrants.aspx>).
- Grin, F. (1994). The Economics of Language: Match or Mismatch? *International Political Science Review / Revue Internationale de Science Politique*, 15(1), 25–42.
- Heilbron, J. (2016). Translation: Economic and Sociological Perspectives, pp. 373–402 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.
- Heller, M. (2013). Language as Resource in the Globalized New Economy, pp. 349–365 / In: N. Coupland (ed.) *The Handbook of Language and Globalization*. Malden, MA: Wiley-Blackwell.
- Holden, N. (2016). Economic Exchange and Business Language in the Ancient World: An Exploratory Review, pp. 290–311 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.
- John, A. (2016). Dynamic Models of Language Evolution: The Economic Perspective, pp. 101–120 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.
- Kadochnikov, D. (2016). Language Policy: An Economics Perspective. *Voprosy Ekonomiki*, (2), 128–140. (In Russian.)
- Kadochnikov, D. (2016). Languages, Regional Conflicts and Economic Development: Russia, pp. 538–580 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.
- Kadochnikov, D. (2017). Language Policy and Urban Economy: A Review of Federal and Saint Petersburg Legal Acts, pp. 157–178 / In: *The Almanac of the Center for the Study of Economic Culture*. Moscow – St. Petersburg: Gaidar Institute Publishing. (In Russian.)
- Laitin, D. (1988). Language Games. *Comparative Politics*, 20(3), 289–302.
- Laitin, D. (1993). The Game Theory of Language Regimes. *International Political Science Review / Revue Internationale de Science Politique*, 14(3), 227–239.
- Marusenko, M. (2013). Internal language imperialism of the USA. *USA – Canada. Economics, politics, culture*, (10), 35–48. (In Russian.)
- Marusenko, M. (2014). External language imperialism of the USA. *USA – Canada. Economics, politics, culture*, (6), 31–44. (In Russian.)
- Melitz, J. (2016). English as a Global Language, pp. 583–615 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

Parijs, P. (2000). The Ground Floor of the World: On the Socio-Economic Consequences of Linguistic Globalization. *International Political Science Review / Revue Internationale de Science Politique*, 21(2), 217–233.

Reksulak, M., Shughart, W., and Tollison, R. (2004). Economics and English: Language Growth in Economic Perspective. *Southern Economic Journal*, 71(2), 232–259.

Ricento, T. (2013). Language Policy and Globalization, pp. 123–141 / In: N. Coupland (ed.) *The Handbook of Language and Globalization*. Malden, MA: Wiley-Blaskwell.

Rubinstein, A. (2000). *Economics and Language*. Cambridge: Cambridge University Press.

Skutnabb-Kangas, T., and Phillipson, R. (2013). The Global Politics of Language: Markets, Maintenance, Marginalization, or Murder?, pp. 77–100 / In: N. Coupland (ed.) *The Handbook of Language and Globalization*. Malden, MA: Wiley-Blaskwell.

Smith, A. (2016). Dynamic Models of Language Evolution: The Linguistic Perspective, pp. 61–100 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

Uriarte, J-R. (2016). A Game-Theoretic Analysis of Minority Language Use in Multilingual Societies, pp. 689–711 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

Weber, S., and Davydov, D. (2017). Societal and economic effects of linguistic diversity. *Voprosy Ekonomiki*, (11), 50–62. (In Russian.)

Wright, S. (2016). Language Choices: Political and Economic Factors in Three European States, pp. 447–488 / In: V. Ginsburgh and S. Weber (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЯЗЫКОВ КАК ГОСУДАРСТВЕННЫХ В РЕСПУБЛИКАХ РФ: ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Нина Юрьевна ОДИНГ,

кандидат экономических наук,
руководитель исследовательского отдела,
Международный центр социально-экономических исследований
«Леонтьевский центр»,
г. Санкт-Петербург, Россия,
e-mail: oding@leontief.ru;

Андрей Олегович ЮШКОВ,

научный сотрудник,
Международный центр социально-экономических исследований
«Леонтьевский центр»,
г. Санкт-Петербург, Россия,
e-mail: yushkov@leontief.ru;

Лев Израилевич САВУЛЬКИН,

кандидат географических наук,
старший научный сотрудник,
Международный центр социально-экономических исследований
«Леонтьевский центр»,
г. Санкт-Петербург, Россия,
e-mail: savul@leontief.ru

Цитирование: Одинг, Н. Ю., Юшков, А. О., Савулькин, Л. И. (2019). Использование национальных языков как государственных в республиках РФ: правовые и экономические аспекты // *Terra Economicus*, 17(1), 112–130. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-112-130

В статье анализируется практика использования национальных языков в российских регионах. На основе актуальных статистических данных сделаны выводы относительно текущего состояния и динамики владения национальными языками в национальных республиках Российской Федерации, показаны причины гетерогенности между регионами России. Также авторами рассмотрена судебная практика последних лет в отношении использования национальных языков в образовании, государственном управлении и других сферах общественного сектора, выявлены новые тенденции в отношении регулирования языковой политики на федеральном уровне, а также совпадение направления трендов бюджетной и языковой политик.

Ключевые слова: республики РФ; национальные языки; государственное управление; языковая политика; межбюджетные отношения

THE USE OF THE LOCAL LANGUAGES AS THE OFFICIAL ONES IN THE REPUBLICS OF THE RUSSIAN FEDERATION: LEGAL AND ECONOMIC ASPECTS

Nina Y. ODING,

Cand. Sci. (Econ.),
Head of Research Department,
International Centre for Social and Economic Research
“Leontief Centre” (St. Petersburg),
St. Petersburg, Russia,
e-mail: oding@leontief.ru;

Andrey O. YUSHKOV,

Staff Researcher,
International Centre for Social and Economic Research
“Leontief Centre” (St. Petersburg),
St. Petersburg, Russia,
e-mail: yushkov@leontief.ru;

Lev I. SAVULKIN,

Cand. Sci. (Geography), Senior Staff Researcher,
International Centre for Social and Economic Research
“Leontief Centre” (St. Petersburg),
St. Petersburg, Russia,
e-mail: savul@leontief.ru

Citation: Oding, N. Y., Yushkov, A. O., and Savulkin, L. I. The use of the local languages as the official ones in the Republics of the Russian Federation: Legal and economic aspects. *Terra Economicus*, 17(1), 112–130. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-112-130

The article deals with the recent practices of using national languages in Russian regions. Based on the actual statistical data, the authors analyze the current state and dynamics of national language use in the national republics of the Russian Federation and outline the reasons for heterogeneity among the regions of Russia. The authors also review the legal practice of recent years regarding the use of national languages in education, public administration and other spheres of the public sector, and reveal the new trends in the regulation of language policy at the federal level as well as the coincidence of trends of the budget and language policies.

Keywords: *Republics of Russia; national languages; public administration; language policy; intergovernmental fiscal relations*

JEL classifications: *Z13, Z18, H77*

Введение

Многонациональное российское государство неизбежно сталкивается с необходимостью поддерживать культуру различных народов, населяющих его территорию. Основной частью культуры является язык, споры о котором периодически возникают в

общественном пространстве. В течение предыдущего столетия языковая политика государства проходила через различные этапы; в последние десятилетия советской власти национальные языки были вытеснены на обочину культурного процесса, причем национально-культурная деградация проявлялась как в сфере использования национального языка, так и в сфере образования. Национальные языки сохранялись лишь среди сельских жителей, в семейном общении и зачастую упрощались до жаргона. В то же время все нововведения, новые понятия усваивались только в русском языке, что неизбежно делало национальные языки вторичными по отношению к русскому.

Согласно Конституции РФ, национальные языки присутствуют не только в быту и семьях, но и используются в обучении, государственном и муниципальном управлении в национальных республиках России. При этом, для того чтобы использование конкретного языка в системе государственной власти не превратилось в формальность, нужны носители языка, пользователи официальных документов, сайтов и т.п., а для этого требуется распространение главным образом по каналам системы образования.

В период 1990 – начала 2000-х гг. в России проводилась политика поддержки национальных языков в качестве государственных в республиках Российской Федерации. Кроме того, во время спонтанной политической и экономической децентрализации вопросы языковой политики стали зачастую решаться на региональном и местном уровне, без согласования с федеральным центром. Языковая политика была в этот период гораздо более автономной, чем в советский период. Однако в настоящее время в России неизбежно проявляются различные подходы в реализации языковой политики; в некоторых регионах полностью используются возможности, предоставляемые законом «О языках в Российской Федерации», в других республиках РФ они реализовываются не в полной мере.

Рассмотрение практики использования национальных языков в сфере государственного управления в национальных республиках России является предметом данной работы. Область применения национальных языков выбрана не случайно: именно здесь задается импульс и нормы применения языка, наиболее ярко видны проявления внимания в реализации положений законодательства.

Цель настоящей статьи – рассмотреть особенности реализации языковой политики и варианты применения положений законодательства в регионах Российской Федерации в существующих институциональных рамках, определить возможности и ограничения, описать правовые коллизии в практике использования национальных языков в регионах РФ. Актуальность этой темы вызвана как вниманием к этой проблематике во всем мире, так и недавними решениями органов власти в сфере языковой политики в России. Следует отметить, что сохранение языков народов, населяющих Россию, означает не столько дань традициям, сколько актуальную необходимость обеспечить устойчивое и бесконфликтное существование народов, населяющих исторические территории и желающих сохранить идентификацию, традиции и языки предков. Изменения в культурной и языковой политике способны влиять на благосостояние людей, на их экономический статус и перспективы. Авторы исходят из того, что в основе языковой политики лежат экономические интересы различных вовлеченных сторон. В свою очередь, экономическая политика, даже если она формально не преследует языковых целей, способна влиять на языковую ситуацию, на языки и их использование. Поэтому в статье уделено внимание вопросам межбюджетных отношений, позволяющее обоснованно предположить совпадающие тренды в языковой и бюджетной политике последнего десятилетия.

Широкий теоретический и международный контекст позволяет взглянуть на ситуацию и перспективы сохранения языкового разнообразия в России. Поэтому необходимо обобщить как международный опыт решения языковых проблем в многонациональных государствах, так и теоретические аспекты языкового разнообразия как существенного элемента мировой культуры.

В контексте данного рассмотрения облегчается задача сбора и анализа информации, свидетельствующей о противоречивых явлениях, спорах, судебных разбирательствах и различной реакции органов государственной власти на них.

Логика изложения результатов исследования предусматривает, в конечном счете, ответы на следующие вопросы:

- Как реализуется языковая политика в сфере государственного управления?
- Каковы варианты сохранения и развития национальных языков на территории РФ?
- Каковы причины региональных различий в использовании национальных языков?
- В каком направлении развиваются межбюджетные отношения между федеральным центром и республиками?

Попытки ответить на эти и другие вопросы позволяют с определенной долей обоснованности предположить направление развития языковой политики с учетом проявившихся случаев дискретности в правоприменении.

Теоретические и практические аспекты проблемы языков в современных государствах

Языковая политика, а также ее воздействие на различные аспекты функционирования общества и государства – актуальное направление современных лингвистических, социологических, антропологических, политологических и экономических исследований. Фундаментальные исследования в этой области рассматривают языковую политику с позиций социолингвистики (Blommaert, 2010; Cooper, 1989) и экономики языка (Chiswick & Miller, 2007; Rubinstein, 2000; Ginsburgh & Weber, 2016). Особенно важным представляется изучение реформ и изменений, связанных с регулированием государственного языка и языкового разнообразия, в многоязычных странах и регионах, мультикультурных обществах. Наиболее популярными объектами исследования в эмпирических работах являются государства и регионы, где вопросы языковой политики являются критически важными вследствие неоднородной национальной, этнической или языковой структуры населения и возникающих в связи с этим социолингвистических проблем. Так, отдельные исследователи концентрируются на англоязычных странах (США, Канаде, Австралии) и показывают, как интегрируются в англоязычное сообщество мигранты и представители языковых меньшинств и какие эффекты успешность такой интеграции имеет на рынок труда и различные социально-экономические показатели (Chiswick & Miller, 2007). В других исследованиях приводятся примеры разработки и внедрения языковой политики, а также проблемы, связанные с интеграцией национальных меньшинств, в Израиле (Shohamy, 2006), северных европейских странах и странах Балтии (Blommaert et al., 2012; Ozolins, 1999), Франции и Индии (Shiffman, 1996).

Вопросам российской языковой политики в контексте федеративных отношений и языкового и национально-этнического разнообразия посвящен ряд работ российских и зарубежных авторов (Cashaback, 2008; Кадочников, 2016; Вебер & Давыдов, 2017). В частности, Д. Кэшбэк (Cashaback, 2008), рассматривая пример языковой политики Татарстана через призму российского федерализма, отмечает, что успех этой политики обусловлен дизайном асимметричного федерализма, предоставляющего возможности и ограничения для региональных властей.

Многоязычие и многоязычие России в настоящее время

Как показала Всероссийской перепись населения 2010 г., в Российской Федерации живут представители 193 национальностей (на основе самоопределения граждан). При этом граждане страны используют 277 языков и диалектов, в государственной

системе образования 89 языков, из них 30 – в качестве языка обучения, 59 – в качестве предмета изучения.

ЮНЕСКО опубликовала атлас вымирающих языков¹, согласно которому в России под угрозой исчезновения находятся 136 языков. В РФ считаются исчезнувшими 20 языков, приближаются к исчезновению также 49 языков (20 языков находятся в критическом состоянии, 29 попадают под серьезную угрозу исчезновения), среди них идиш, удмуртский и калмыцкий. Помимо этого, под угрозой находятся еще 20 языков, например, якутский и тувинский. Для 81 языка угрозой является устойчивая тенденция снижения количества носителей языка.

Известны случаи крайне малочисленного использования языков: для 3 языков осталось менее 10 носителей, для 11 – от 10 до 100 носителей, 25 – от 100 до 1000 носителей, 10 – от 1000 до 10000 носителей.

Среди девяти критериев, по которым рассчитывается жизнеспособность языков согласно методике ЮНЕСКО, – доступные учебные материалы по языку, передача его из поколения в поколение, отношение к нему внутри общества, включая поддержку государства в вопросе развития языка.

Наибольшей группой в составе многонационального государства РФ являются русские, их численность достигает 111 016 896 чел., что составляет 77,71% населения России, или 80,9% от числа указавших национальность. Другими многочисленными группами населения являются татары – 5 310 649 чел. (3,72% от всех, 3,87% от числа указавших национальность) и украинцы – 1 927 988 чел., или 1,35% от всех, 1,41% от числа указавших национальность. В период с 2002 по 2010 г. численность русских уменьшилась на 4,2%, татар – на 4,4%, украинцев – на 34,5%².

В этот же период среди народов России с количеством населения свыше 30 000 человек максимальный прирост наблюдался у киргизов – 225,14%, узбеков – 135,82%, таджиков – 66,73%, черкесов – 20,93%, кумыков – 19,09%. Максимальная убыль у народов с населением свыше 30 000 человек наблюдается среди карелов – 34,85%.

В табл. 1 показано изменение численности этносов, имеющих национальные республики, в России в период с 2002 по 2010 г. Общая численность чеченцев, осетин, якутов, бурятов, алтайцев за период между переписями росла в целом по РФ, при этом в республиках увеличивалась больше, чем за их пределами. Количество ингушей, тувинцев, калмыков, черкесов, наоборот, при общем их росте увеличивалось быстрее за пределами национальных республик. Состав таких многочисленных этносов, как татары и мордва, сокращался в России, однако, рос на территории республик.

К началу XXI в. после длительного периода социалистического перемещения больших масс населения в ходе репрессий, оргнаборов, гигантскихстроек и последовавших за распадом Советского Союза локальных войн и миграций в большие города население национальных образований (республик, краев) существенно изменилось. Среди 21 национальной республики лишь в 12 численность других национальностей в общем населении превышает русское население. На рис. 1 цветом выделены территории национальных республик. Более светлым тоном на карте отмечены республики с наибольшей долей русских в численности населения и, соответственно, темным тоном – республики с наибольшей долей населения титульной национальности: республики Северного Кавказа (за исключением Адыгеи), Тыва, Якутия, Башкирия, Татарстан, Чувашия.

¹ <http://www.unesco.org/languages-atlas/en/atlasmap.html>

² Информационные материалы об окончательных итогах Всероссийской переписи населения 2002 года (<http://www.perepis2002.ru/index.html?id=11>); Информационные материалы об окончательных итогах Всероссийской переписи населения 2010 года (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/perepis_itogi1612.htm).



Рис. 1. Доля русского населения в национальных республиках

Сравнение данных двух последних переписей населения (2002 и 2010 г.) показывает, что численность населения растет только в трех из 21 национальной республики (в Чечне, Дагестане, Карачаево-Черкесии) (табл. 1). При этом в 12 республиках увеличивается население титульной национальности. Однако, несмотря на увеличение населения титульной национальности, в этих республиках в целом не увеличивается численность лиц, владеющих языком титульной национальности. Увеличение наблюдается лишь в Чечне, Тыве, Карачаево-Черкесии. Особая ситуация складывается в республике Чечня – там количество владеющих языком росло быстрее, чем численность населения титульной нации.

Таблица 1
Динамика основных демографических и языковых показателей
(переписи 2002 и 2010 г.)

Регион	Динамика численности населения в республике	Динамика численности населения титульной национальности в РФ	Динамика численности населения титульной национальности в республике	Динамика владения языком титульной национальности в республике
Республика Адыгея	-4,9%	-2,9%	-1,0%	-1,5%
Республика Алтай	-0,1%	3,0%	10,6%	-16,0%
Республика Башкортостан	-3,2%	-5,3%	-4,0%	-11,8%
Республика Бурятия	-2,7%	3,6%	5,1%	-44,0%
Республика Дагестан	12,2%	14,7%	14,1%	-5,0%
Республика Ингушетия	-12,3%	7,7%	6,8%	-26,7%
Кабардино-Балкарская Республика	-4,9%	0,2%	-0,8%	-12,7%
Республика Калмыкия	-3,0%	5,4%	4,4%	-50,0%
Карачаево-Черкесская Республика	7,9%	15,4%	14,0%	5,2%

Окончание табл. 1

Регион	Динамика численности населения в республике	Динамика численности населения титульной национальности в РФ	Динамика численности населения титульной национальности в республике	Динамика владения языком титульной национальности в республике
Республика Карелия	-13,8%	-34,9%	-30,6%	-45,8%
Республика Коми	-16,1%	-22,2%	-21,1%	-28,0%
Республика Марий Эл	-9,0%	-9,4	-6,8%	-24,9%
Республика Мордовия	-6,4%	-11,8%	17,4%	-6,8%
Республика Саха (Якутия)	-1,5%	7,7%	7,9%	-1,2%
Республика Северная Осетия – Алания	-0,5%	2,7%	3,2%	-6,9%
Республика Татарстан	0,0%	-4,4%	0,6%	-2,4%
Республика Тыва	-0,5%	8,4%	5,9%	3,0%
Удмуртская Республика	-6,6%	-13,3%	-10,9%	-30,6%
Республика Хакасия	-4,1%	-3,5%	-2,7%	-17,2%
Чеченская Республика	14,7%	5,2%	17,0%	19,0%
Чувашская Республика – Чувашия	-8,4%	-12,3%	-8,4%	-14,7%

Источник: Расчеты авторов по материалам Всероссийских переписей населения 2002 и 2010 г.³

Правовая регламентация регулирования использования национальных языков в федеральном законодательстве

Европейская хартия региональных языков или языков меньшинств 1992 г. (РФ как член Совета Европы подписала в 2001 г., но не ратифицировала) устанавливает ряд конкретных мер для продвижения региональных языков и языков меньшинств в общественной жизни. В частности, она предписывает обеспечивать доступность дошкольного, начального, среднего, профессионально-технического образования, университетского и другого высшего образования на соответствующих региональных языках или языках меньшинств; в производстве по уголовным, гражданским делам и делам об административных правонарушениях вести в случае просьбы одной из сторон слушание на региональном языке или языке меньшинства, разрешить представление документов и свидетельских показаний на региональном языке или языке меньшинства, при необходимости прибегая к помощи переводчика и др. В отношении лиц, пользующихся региональными языками или языками меньшинств, на территориях, где говорят на этих языках, поощрять и/или содействовать производству, распространению аудио- и аудиовизуальной продукции на региональных языках или языках меньшинств; поощрять виды выражения и творчества, характерные для региональных языков или языков меньшинств, и содействовать развитию различных средств доступа к произведениям на этих языках.

Для целей данного исследования чрезвычайную важность имеют положения Хартии, устанавливающие возможности использования региональных языков или языков меньшинств региональными или местными органами власти; подачи лицами, пользующимися региональными языками или языками меньшинств, устных или письменных

³ Информационные материалы об окончательных итогах Всероссийской переписи населения 2002 г. (<http://www.perepis2002.ru/index.html?id=11>); Информационные материалы об окончательных итогах Всероссийской переписи населения 2010 г. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/perepis_itogi1612.htm).

заявлений на этих языках; опубликования региональными властями их официальных документов на региональных языках или языках меньшинств.

В ст. 68 Конституции указывается, что государственным языком РФ на всей ее территории является русский язык. Однако республики вправе устанавливать свои государственные языки и использовать их в органах государственной власти, органах местного самоуправления, государственных учреждениях республик наряду с русским языком⁴.

В вопросах использования языков на территории России продолжался подход, заложенный ранее в законодательстве РСФСР. Так, сохранил свою актуальность в современной России Закон РФ от 25 ноября 1991 г. № 1807-1 «О языках народов Российской Федерации», который предоставляет право субъектам РФ принимать законы и иные нормативные правовые акты о защите прав граждан на свободный выбор языка общения, воспитания, обучения, творчества. (п. 3 ст. 3 закона).

В гл. 4 данного закона указывается на право использования языков народов РФ в деятельности государственных органов, организаций, предприятий и учреждений и официальном делопроизводстве. Однако в дальнейшем произошло изменение формулировки, а главное – содержания процесса принятия решения о выборе языка воспитания и обучения.

Так, до 2013 г. в ст. 9 декларировалось право свободного выбора языка воспитания и обучения, получения основного общего образования на родном языке, а также на выбор языка обучения, определяемое образовательным учреждением.

Но в редакции Федерального закона от 02 июля 2013 г. № 185-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу законодательных актов (отдельных положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» эта статья уже имеет другую формулировку, в новой редакции появилась конкретизация в виде законодательства об образовании.

Первоначально декларируемое право наименований географических объектов и оформление надписей, указателей на языках народов РФ на территориях их компактного проживания не нашло конкретизации в Федеральном законе от 18 декабря 1997 г. № 152-ФЗ «О наименованиях географических объектов», где указывается лишь на то, что должен быть предусмотрен учет интересов местного населения при именовании таких объектов.

Для установления статуса русского языка как государственного был принят Федеральный закон от 01 июня 2005 г. № 53-ФЗ «О государственном языке Российской Федерации». В нем подробно регламентированы сферы использования русского языка в делопроизводстве, судопроизводстве, наименовании органов государственной власти, в подготовке и проведении выборов, в продукции средств массовой информации, при показах фильмов, при публичных исполнениях произведений литературы и искусства, в рекламе, при написании наименований географических объектов и др. В законе также содержится указание, что в соответствии с ч. 1–2 ст. 3 государственный язык республики используется в средствах массовой информации, при показах фильмов в кинозалах, при публичном исполнении творческих произведений, в рекламе наряду с русским языком с идентичным содержанием и техническим оформлением. Если в республике имеется СМИ, специально созданные для вещания на государственном языке субъекта федерации, то допускается использование *только* государственного языка республики. Однако впоследствии Федеральный закон от 05 мая 2014 г. № 101-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном языке Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового регулирования в сфере использования русского языка» отменил данную правовую норму.

⁴ <http://kommentarii.org/konstitutc/page74.html>

В перечень законов в сфере развития национальных языков, не являющихся государственными, входит также Федеральный закон от 17 июня 1996 г. № 74-ФЗ «О национальных культурных автономиях». В данном правовом акте под национально-культурными автономиями понимается объединение граждан РФ, относящих себя к определенной этнической общности, являющееся национальным меньшинством на соответствующей территории. Закон предоставляет определенные возможности сохранения и развития национального языка для объединенных по этническому признаку групп граждан России. Они могут (ст. 4) создавать средства массовой информации, получать и распространять информацию на национальном (родном) языке; создавать частные образовательные организации и научные организации, учреждения культуры, имеют право на получение основного общего образования на национальном (родном) языке и на выбор языка воспитания и обучения в рамках возможностей, предоставляемых системой образования.

В целом сфера образования, где и должно реализовываться право граждан на выбор языка воспитания и обучения, регулируется Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», ст. 14 которого требует обязательного ведения деятельности в образовательных организациях на русском языке. В п. 3 данной статьи указывается, что в республике РФ в государственных и муниципальных образовательных организациях, расположенных на ее территории, может вводиться преподавание и изучение государственных языков этих республик в соответствии с их законодательством.

Последние изменения законодательства об образовании в части преподавания и изучения на государственных языках в республиках происходили в направлении сужения сферы использования в образовании государственных языков республик путем введения дополнительных ограничений. До 2018 г. в ст. 14 Закона «Об образовании» содержалось положение о возможном введении в государственных и муниципальных образовательных организациях обязательного изучения государственных языков республик в соответствии с законодательством таких республик. В настоящее время согласно внесенным изменениям в п. 6 ст. 14 (Федеральный закон от 03 августа 2018 г. № 317-ФЗ «О внесении изменений в статьи 11 и 14 Федерального закона “Об образовании в Российской Федерации”») предусмотрено свободное изучение родного языка из числа государственных языков республик РФ только по заявлениям родителей.

С другой стороны, в законодательстве появились нормы, согласно которым преподавание государственных языков республик регламентируется федеральными государственными образовательными стандартами, введенными в действие ст. 1 Федерального закона от 01 декабря 2007 г. № 309-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части изменения понятия и структуры государственного образовательного стандарта». До этого момента данный вопрос регламентировался региональными образовательными стандартами, т.е. находился в ведении самих республик. Таким образом, региональные власти утратили полномочия по установлению обязательных требований к основным образовательным программам, в данном случае по введению обязательных учебных предметов.

В России также действует Стратегия государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 г., принятая Указом Президента РФ от 19 декабря 2012 г. № 1666, в которой указывается на «использование в системе образования двуязычия и многоязычия как эффективного пути сохранения и развития этнокультурного и языкового многообразия российского общества, недопустимость ущемления прав граждан на свободный выбор языка общения, образования, воспитания и творчества». Иными словами, декларируемые в Стратегии принципы развития национальных языков противоречат последним изменениям законодательства в сфере образования.

В последние годы обострился интерес к вопросу защиты и развития русского языка как государственного, что выразилось в создании Совета при Президенте РФ по рус-

скому языку «в целях обеспечения развития, защиты и поддержки русского языка как государственного языка РФ» (Указ Президента РФ от 09 июня 2014 г.). В мае 2015 г. была принята федеральная целевая программа «Русский язык» на 2016–2020 гг. с объемом финансирования 7,6 млрд руб. В дальнейшем в тексте новой редакции Стратегии государственной национальной политики появились такие положения, как «государствообразующая роль русского народа» и «цивилизационный культурный код», а также задача по «этнокультурному развитию русского народа». Результатом реализации новой стратегии должны стать «укрепление российской нации», снижение количества конфликтов, укрепление статуса русского языка как государственного⁵, что также вступает в противоречие с заявленными в Стратегии государственной национальной политики задачами по развитию двуязычия и многоязычия.

Законодательство национальных республик РФ

В конституциях⁶ и законах о языках практически всех национальных республик РФ (такого закона нет только в Республике Дагестан) в качестве государственных языков закреплялись русский язык и языки коренных народов. Исключение составляет Республика Карелия, в которой государственным языком является только русский.

В семи республиканских законах о языке из 19 принятых первым языком, указанным в данном законе, является русский. Причем все эти законы приняты после 2000 г. На рисунке, представленном ниже, наглядно показано как распределились приоритеты при перечислении государственных языков в законодательстве республик РФ. Темным оттенком на карте показаны республики, в которых приоритетным языком считается не русский (рис. 2).



Рис. 2. Приоритетность государственных языков в национальных республиках РФ

⁵ <https://regulation.gov.ru/projects#npa=79003>

⁶ Ст. 5 Конституции Республики Адыгеи, ст. 13 Конституции Республики Алтай, ст. 1 Конституции Республики Башкортостан, ст. 67 Конституции Республики Бурятия, ст. 14 Конституции Республики Ингушетии, ст. 11 Конституции Республики Дагестан, ст. 6 Конституции Республики Кабардино-Балкарии, ст. 17 Конституции Калмыкии, ст. 11 Конституции Карачаево-Черкесской Республики, ст. 15 Конституции Республики Северная Осетия – Алания, ст. 5 Конституции Республики Тыва, ст. 6 Конституции Удмуртской Республики, ст. 69 Конституции Республики Хакасии, ст. 10 Конституции Чеченской Республики, ст. 8 Конституции Чувашской Республики, ст. 46 Конституции Республики Саха (Якутия), ст. 8 Конституции Республики Татарстан, ст. 12 Конституции Республики Мордовии, ст. 15 Конституции Республики Марий Эл, ст. 46 Конституции Республики Коми.

С точки зрения закрепления национального языка как государственного наиболее четкую позицию занимали Республики Саха (Якутия), Тыва, Татарстан, Башкортостан, Чувашия, Чечня.

В рассматриваемом контексте особым случаем является Республика Карелия. В ней карельский язык не является государственным, и сфера его применения ограничена. Однако законом Республики Карелия от 17 апреля 2004 г. № 759-ЗРК «О государственной поддержке карельского, вепсского и финского языков в Республике Карелия» установлен специальный комплекс мер, таких как организация обучения карельскому, вепсскому и финскому языкам, издание словарей, детской литературы на указанных языках, подготовка специалистов-лингвистов.

Анализ федерального законодательства РФ, регламентирующего использование национальных языков, показал, что постепенно происходит процесс его изменения в сторону ограничения сфер их применения. Если в 1990-х – середине 2000-х гг. нормативно-правовые акты способствовали расширению их использования, то с конца 2000-х гг. происходило сужение пространства, отводимого этим языкам законодательством.

Законодательство национальных республик как инструмент проводимой языковой политики выстраивается на основе законов РФ. С одной стороны, возможности правотворческой деятельности национальных республик сужены, что обусловлено жесткими рамками, поставленными федеральным законодательством. С другой стороны, описанные выше изменения, вносимые в законодательство федеральным центром, приводят к размыванию статуса государственных языков в национальных республиках РФ.

Присутствие в информационном пространстве: сайты органов власти

Предметом рассмотрения в данной работе также является практика использования национальных языков как государственных в деятельности органов государственной власти. На право такого использования указывает гл. 4 Федерального закона от 25 октября 1991 г. № 1807-1 «О языках народов Российской Федерации»: «в деятельности государственных органов, организаций, предприятий и учреждений РФ используются государственный язык РФ, *государственные языки республик* и иные языки народов РФ».

Основным источником изучения практики использования государственных языков в республиках являются официальные сайты органов управления. Из 21 национальной республики только девять имеют официальные сайты на государственном языке данной республики. Это Республики Коми, Татарстан, Башкортостан, Мордовия, Марий Эл, Бурятия, Саха (Якутия), Адыгея, Чувашская Республика. Республика Карелия имеет сайт на финском языке. В остальных республиках официальные сайты на национальном языке отсутствуют. На карте (см. рис. 3) темным оттенком обозначены республики, имеющие сайты на государственном и национальном языках, а светлым – имеющие сайты только на русском языке.

Полнота и объем переведенного с русского языка содержания сайта существенно различаются в каждой республике, использующей национальный язык как государственный. Так, сайты с довольно полным и качественным переводом имеют Республики Бурятия, Татарстан, Башкортостан, Коми и Чувашская.

В остальных республиках сайты на национальных языках переведены не полностью, так, например, сайт Республики Саха (Якутия) переведен на якутский язык лишь отчасти и содержит ряд названий и разделов на русском языке⁷.

Представляется странным, что, несмотря на строгую государственную дисциплину в органах власти, регламентацию процедур и документов, наблюдается такая «вольница» в предоставлении информации на сайтах органов власти, начиная с полного

⁷ <http://old.sakha.gov.ru/>

отсутствия сайтов на национальных языках и заканчивая неполным их переводом. По нашему мнению, этому трудно найти объяснение. Единственное, можно предположить, что такой подход отчасти обусловлен формальным отношением к этому руководства самих республик.



Рис. 3. Наличие сайтов на национальных языках в республиках РФ

Анализ судебной практики

Судебные разбирательства, касающиеся правового регулирования использования национальных языков, начались в 2001 г., когда Верховный Суд РФ рассмотрел первое такое дело. В дальнейшем подобные вопросы рассматривались в Конституционном и Верховном Судах РФ, а также в Верховных Судах субъектов РФ. Основным местом разбирательства этих дел являются Верховные Суды РФ и субъектов РФ. Все материалы судебных процессов доступны для использования на информационно-правовых порталах «КонсультантПлюс»⁸, «Гарант»⁹ и «Референт»¹⁰. Наибольшее количество судебных разбирательств и апелляций характерно для Республик Татарстан, Саха (Якутия), Башкортостан.

Анализ судебной практики позволил определить основные вопросы, по которым велось разбирательство:

- язык(и) образования;
- ведение делопроизводства на языке большинства;
- язык в избирательных бюллетенях;
- язык текстов афиш, объявлений, рекламы;
- язык(и) муниципальной службы;
- обязанность высшего должностного лица республики владеть государственными языками республики.

Образование

Вопросы обучения государственным языкам субъекта РФ были предметами для наиболее острых и противоречивых судебных разбирательств.

⁸ <http://www.consultant.ru/>

⁹ <http://www.garant.ru/>

¹⁰ <https://www.referent.ru/>

Конституционный Суд РФ в 2004 г. рассмотрел жалобу гражданина С. И. Хапугина о проверке конституционности положений некоторых законов¹¹. В своем постановлении от 16 ноября 2004 г. № 16-П суд указал, что необходимо:

- признать положение законов Республики Татарстан, устанавливающее, что татарский и русский языки как государственные языки Республики Татарстан в общеобразовательных учреждениях и учреждениях начального и среднего профессионального образования изучаются в равных объемах, не противоречащим Конституции РФ;
- признать положения о строении алфавита государственных языков республик на графической основе кириллицы и возможности установления иных графических основ алфавитов данных языков федеральными законами, не противоречащими Конституции РФ.

Из решения суда следует, что изучение государственных языков субъектов РФ в равных объемах и создание алфавитов на любой графической основе соответствует Конституции РФ.

Еще до этого решения Конституционный Суд Республики Татарстан в своем постановлении от 24 декабря 2003 г. № 12-П отметил, что «ст. 8 Конституции Республики Татарстан дает правомочие Республике Татарстан по определению графической основы алфавита татарского языка как государственного языка республики, данное правомочие является частью права республики устанавливать свои государственные языки, закрепленного частью второй ст. 68 Конституции Российской Федерации».

Тем не менее в 2005 г. Кабинет министров Республики Татарстан отменил свои постановления от 06 апреля 2000 г. № 248 «О первоочередных мерах по восстановлению татарского алфавита на основе латинской графики» и от 23 августа 2000 г. № 618 «Об утверждении новых правил татарской орфографии на основе латинской графики».

Аналогичное решению Конституционного Суда РФ предписание относительно преподавания национального языка вынес Верховный Суд РФ в своем определении от 15 апреля 2009 г. № 31-Г09-3 по жалобе прокуратуры на решение Верховного Суда Чувашской Республики, указав: «Оставить без изменения решение Верховного Суда Чувашской Республики от 22 декабря 2008 года; признать, что изучение чувашского и русского языков как государственных языков Чувашской Республики предусматривается в рамках основных образовательных программ».

Верховный Суд РФ своим определением от 29 апреля 2009 г. № 20-Г09-6 постановил, что норма закона «Об образовании» Республики Дагестан, устанавливающая обязанность изучения родного национального языка (императив), не противоречит федеральному законодательству. Более того, в этом документе указано, что в законе нет положений, отменяющих либо иным образом ухудшающих права граждан на свободный выбор изучения и использования государственных языков республики в сравнении с федеральным законодательством.

Напротив, Верховный Суд Республики Адыгеи своим решением от 19 декабря 2006 г. № 3-32/2006 постановил, что введение изучения адыгейского языка в качестве обязательного учебного предмета ведет к нарушению гарантированных Конституцией РФ принципов равенства прав и свобод человека и гражданина.

Подобное решение вынес и Верховный Суд Карачаево-Черкесской Республики от 10 февраля 2009 г., отменив положения об обязательности изучения национальных языков.

Аналогично Верховный Суд Республики Саха (Якутия) своим решением от 29 мая 2015 г. признал недействующими и не подлежащими применению:

- норму о том, что в образовательных организациях, расположенных на территории Республики Саха, государственный язык саха изучается как учебная дисциплина основной образовательной программы;

¹¹ Законы Республики Татарстан «О языках народов Республики Татарстан», «О государственных языках Республики Татарстан и других языках в Республике Татарстан», «Об образовании», а также п. 6 ст. 3 Закона РФ «О языках народов Российской Федерации».

- норму, допускающую выпуск официальных печатей, штампов и бланков учреждений и организаций без применения русского языка.

Таким образом, Верховный Суд Республики Саха (Якутия), ссылаясь на изменения в законе об образовании в РФ, принял решение противоположное постановлению Конституционного Суда РФ и определению Верховного Суда РФ.

Верховный Суд РФ вынес определение от 18 апреля 2012 г. № 92-АПГ12-4 относительно преподавания языков в дошкольных учреждениях в Республике Тыва, в котором он отменил решение Верховного Суда Тывы и признал недействительной норму о том, что изучение тувинского и русского языков начинается с детских дошкольных учреждений.

6 сентября 2018 г. в Верховный суд РФ поступил иск с требованием признать недействующими положения Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС), касающиеся необязательного изучения в школах государственных языков республик. Иск подал директор казанской школы «СолНЦе» П. Шмаков, требующий отмены части пунктов 12.3 и 18.3.1, не указывающие на государственные языки республик как на обязательные предметы. Ранее Шмаков был оштрафован за то, что продолжал обучать детей татарскому языку наравне с русским.

Делопроизводство, избирательные бюллетени, афиши

Вторыми по важности были судебные разбирательства о языке делопроизводства, избирательных бюллетенях, рекламы, афиш и объявлений. Первый суд, посвященный этим вопросам, прошел в Бурятии в 2003 г. Верховный Суд Республики Бурятия принял решение от 31 июля 2003 г. признать недействующими и не подлежащими применению:

- норму о ведении делопроизводства на бурятском языке с дублированием, при необходимости, на русском языке;
- норму о принятии документов местных органов власти или на русском, или на бурятском языке в зависимости от контингента населения.

Противоположное решение от 28 апреля 2008 г. № 3-12/08 вынес Верховный Суд Республики Татарстан относительно норм Закона «О языках народов Республики Татарстан». Там указывается, что необходимо считать *недействительными* следующие нормы законодательства:

- избирательные бюллетени и бюллетени для голосования на референдуме оформляются на государственных языках Республики Татарстан;
- объявления, афиши, другая наглядная информация может изготавливаться только на татарском языке;
- организации Республики Татарстан с учетом мнения потребителей вправе оформлять выпускаемую продукцию ярлыками, инструкциями, этикетками на татарском языке.

В отличие от решения Верховного Суда Республики Бурятия, Верховный Суд Республики Татарстан оставил неизменной норму о ведении делопроизводства на языке большинства.

Однако Верховный Суд РФ своим определением от 06 августа 2008 г. № 11-Г08-12 постановил отменить решение Верховного Суда Республики Татарстан по этому вопросу.

Несколько раньше Верховный Суд Ингушетии своим определением от 07 апреля 2006 г. № 117/2 разрешил проведение выборов Президента Республики Ингушетия и печать избирательных бюллетеней на государственных языках Республики Ингушетия.

Муниципальная служба и владение национальным языком главой республики

Третьими по значению были судебные разбирательства о языке муниципальной службы и знании высшим должностным лицом государственных языков субъекта РФ.

Верховный Суд Республики Саха (Якутия) своим решением от 22 января 2008 г. отказал в удовлетворении заявления прокуратуры Республики Саха о признании недействительными отдельных положений Закона «О муниципальной службе в Республике Саха». Суд указал на несостоятельность доводов истца о том, что норма о владении государственными языками Республики Саха ограничивает права граждан на поступление на муниципальную службу. Верховный Суд РФ своим определением от 09 апреля 2008 г. № 74-Г08-23 отменил решение Верховного Суда Республики Саха и признал не соответствующей федеральному законодательству и не действующей ч. 1 ст. 13 Закона «О муниципальной службе в Республике Саха». Также Верховный Суд РФ другим своим определением от 20 марта 2001 г. отменил языковые квалификационные требования (в части знания башкирского языка) к кандидатам на должность Президента Республики Башкортостан.

Конституционный Суд РФ в своем определении от 13 ноября 2001 г. № 260-0 по запросу Государственного Совета Республики Адыгея постановил, что «положение пункта 1 статьи 76 Конституции Республики Адыгея в части, закрепляющей требование о свободном владении государственными языками Республики Адыгея как одним из условий, при наличии которых гражданин может быть избран Президентом Республики Адыгея, является не соответствующим Конституции РФ, а потому не может применяться и подлежит отмене в установленном порядке». На основании этого определения Конституционного Суда РФ были внесены изменения в Конституции Республик Бурятия, Тыва, Марий Эл, Чувашской Республики.

В результате изучения процессов обращения и рассмотрения вопросов использования национальных языков как государственных нам удалось выстроить типовой алгоритм разбирательств в Верховных Судах.

1. Прокуратура субъекта РФ (или – реже – физическое лицо, которого поддерживает прокуратура) подает жалобу в Верховный Суд республики в связи с ущемлением языковых прав граждан. Ответчики – законодательные органы республик.

2. Верховный Суд республики частично поддерживает доводы прокуратуры, частично отклоняет их.

3. Прокурор субъекта РФ подает кассационную жалобу в Верховный Суд РФ.

4. Верховный Суд РФ полностью поддерживает позицию прокуратуры, отменяет решения Верховных Судов республик.

Прокуратура республики играет важную роль в формулировании претензий к законодательным органам власти республик, в частности, выступает либо истцом, либо поддерживает истцов при рассмотрении судебных дел об использовании национальных языков. Изменение ст. 83 п. 1 Конституции РФ от 06 февраля 2014 г., согласно которому Президент РФ назначает на должность и освобождает от должности прокуроров субъектов Российской Федерации, а также иных прокуроров, увеличило зависимость прокуратур республик от федерального центра. Таким образом, можно заметить, что прокуратуры субъектов РФ выступают в языковых вопросах проводниками политики федерального центра по сокращению языковой автономии национальных республик России.

До 2008 г. решения судов по отношению расширения сфер использования национальных языков в субъектах РФ были либо благожелательными, либо нейтральными, кроме необходимости знания руководителями республик национальных языков и использования в делопроизводстве национального языка как основного, исключением можно считать только решение Верховного Суда Адыгеи. С 2008 г. судебные решения начали ограничивать использование национальных языков в делопроизводстве, в оформлении избирательных бюллетеней, оформлении выпускаемой продукции ярлыками, инструкциями, этикетками, за исключением решения Верховного Суда Карачаево-Черкесской Республики, запрещающего обязательное преподавание национального языка в республике. С 2012 г. суды стали поддерживать ограничения использования национальных языков в сфере образования.

Тренды языковой и бюджетной политик

В основе языковой политики лежат задачи сохранения мира в стране и необходимости обеспечить устойчивое развитие территорий с населением, желающим сохранить идентификацию, традиции и языки предков. В конечном счете решения вопросов использования языков в культурной и языковой политике способны влиять на благосостояние людей, их экономический статус и перспективы. В свою очередь, экономическая политика, даже если она формально не преследует языковых целей, способна влиять на языковую ситуацию, на языки и их использование. Установление характера связи и взаимозависимости между языковой и бюджетной политиками является обширной и сложной задачей, выходящей за рамки данной статьи. Здесь скорее предпринимается попытка рассмотреть вопрос о том, в каком направлении развиваются эти две стороны жизни многонационального государства. Возможна ли ситуация, когда политико-культурная автономия существует в отрыве от централизации налоговых доходов или же в области языковой политики также наблюдаются сходные с бюджетной сферой тенденции в направлении усиления соответствующей зависимости территорий от центра.

Выше были установлены тенденции в политике федерального центра, направленные на сужение использования государственных языков в национальных республиках с помощью механизмов инициированных судебных рассмотрений и принятия решений в пользу федерального центра.

Определенные изменения в бюджетной политике, оформившиеся в долговременную тенденцию, также проявляются в направлении увеличения зависимости бюджетов регионов от трансфертов из федерального бюджета. Так, в 2004–2005 гг. доли региональных бюджетов в консолидированном бюджете РФ значительно уменьшились (рис. 4) благодаря перераспределению налоговых поступлений в пользу федерального центра. В дальнейшем, несмотря на изменение удельного веса региональных бюджетов в консолидированном бюджета РФ, он не превышал уровня 2004 г. Снижение доходов региональных бюджетов восполнялось увеличением объемов трансфертов из федерального бюджета.

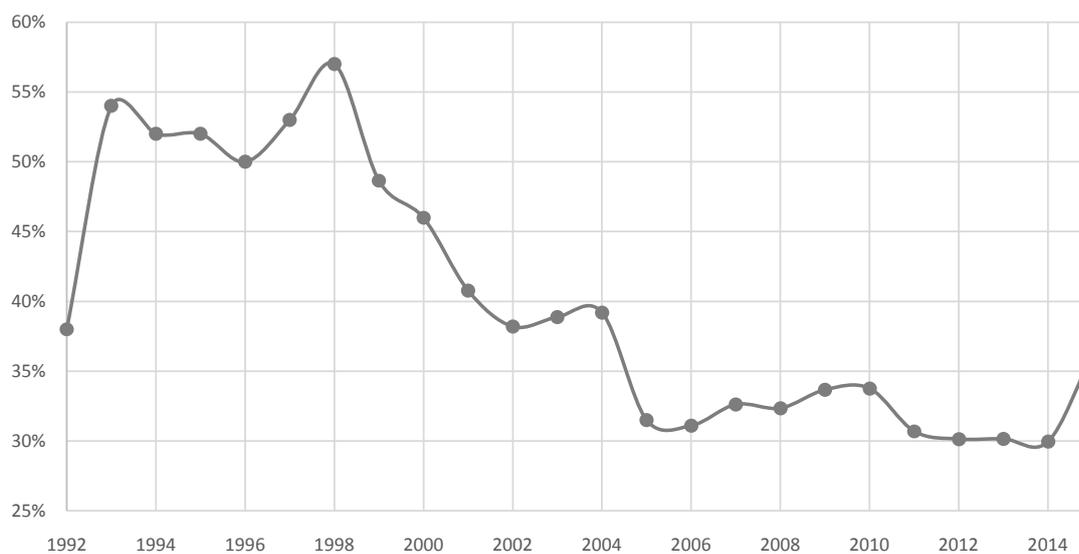


Рис. 4. Доля региональных бюджетов в консолидированном бюджете РФ (включая внебюджетные фонды), %

Источник: Рассчитано авторами по данным Федерального казначейства.

Подобная практика была характерна и для национальных республик. Так, за период с 2000 по 2015 г. средневзвешенная доля трансфертов в их бюджетах увеличилась на 11,3% (табл. 2).

Таблица 2

Доля безвозмездных поступлений в бюджетах республик, 2000–2015 гг.

Регион	2000	2005	2010	2015	Разница 2005–2015
Республика Адыгея	49,2%	60,7%	57,1%	41,8%	–7,3%
Республика Алтай	65,5%	72,1%	69,8%	72,3%	6,8%
Республика Башкортостан	13,5%	19,3%	20,7%	19,1%	5,6%
Республика Бурятия	44,6%	46,9%	54,1%	45,1%	0,5%
Республика Дагестан	84,0%	79,1%	73,7%	68,6%	–15,5%
Республика Ингушетия	46,9%	90,5%	89,0%	84,6%	37,7%
Кабардино-Балкарская Республика	50,0%	65,4%	54,0%	50,0%	0,0%
Республика Калмыкия	36,7%	54,9%	62,3%	54,3%	17,6%
Карачаево-Черкесская Республика	62,2%	63,0%	68,2%	65,6%	3,4%
Республика Карелия	11,7%	17,0%	30,8%	30,3%	18,5%
Республика Коми	1,0%	8,4%	16,6%	9,9%	8,9%
Республика Марий Эл	35,2%	43,1%	45,8%	40,5%	5,3%
Республика Мордовия	25,7%	27,1%	55,7%	35,1%	9,4%
Республика Саха (Якутия)	52,1%	30,8%	45,8%	35,4%	–16,8%
Республика Северная Осетия – Алания	43,3%	63,3%	60,0%	55,5%	12,2%
Республика Татарстан	10,3%	26,7%	36,8%	14,0%	3,6%
Республика Тыва	85,4%	78,8%	76,4%	75,0%	–10,4%
Удмуртская Республика	19,2%	15,8%	26,0%	19,9%	0,7%
Республика Хакасия	13,9%	22,0%	25,7%	34,4%	20,4%
Чеченская Республика	–	86,9%	86,6%	83,3%	–3,5%
Чувашская Республика	18,9%	35,2%	39,0%	34,2%	15,2%
Средневзвешенная	24,6%	35,9%	45,3%	35,9%	11,3%

Источник: Рассчитано авторами по данным Федерального казначейства.

Особенно весомым это увеличение было для Ингушетии (на 37,7%), Хакасии (на 20,4%), Карелии (на 18,5%) и Калмыкии (на 17,6%). Сокращался удельный вес трансфертов в Республиках Саха (Якутия) (на 16,8%), Дагестан (на 15,5%), Тыва (на 10,4%).

Данная тенденция, выразившаяся в увеличении доли безвозмездных поступлений в бюджеты республик, сужает рамки самостоятельной экономической политики и повышает зависимость регионов от возможностей вести переговоры и отстаивать интересы республики в федеральном центре, что означает большую гибкость их руководства в других сферах, в том числе в вопросах языковой политики. Это приводит к сужению областей использования языков титульной нации в республиках РФ. По нашему мнению, республики, обладающие меньшей зависимостью от трансфертов из федерального бюджета (Башкортостан, Татарстан) и уменьшающие эту зависимость (Саха (Якутия), Тыва), осуществляли более самостоятельную языковую политику, что приводило к судебным разбирательствам. Таким образом, можно утверждать, что тренды языковой и бюджетной политик развиваются в одном направлении – централизации решений и усиления контроля федеральных властей.

Заключение

В современной России в последнее десятилетие наблюдаются заслуживающие внимания исследователей явления, отражающие изменение подходов к осуществлению языковой политики в многонациональной стране. Это происходит на фоне разнонаправленных тенденций в динамике численности народов, населяющих республики РФ. Конституция РФ, базовый закон «О языках в Российской Федерации», а также примыкающее к ним законодательство предоставили возможности для использования и развития национальных языков как государственных в республиках РФ.

При изучении практики мы исходили из того положения, что, для того чтобы данная возможность превратилась в реальность, требуется использование конкретного языка в системе государственной власти, нужны носители языка, пользователи официальных документов, сайтов и т.п., а для этого требуется его распространение в том числе и главным образом по каналам системы образования. Данные двух последних переписей населения позволили сделать вывод о постепенном уменьшении количества носителей национальных языков в республиках РФ (за небольшим исключением). Установлено, что предоставляющий возможность использования государственных языков республик Федеральный закон от 25 октября 1991 г. № 1807-1 «О языках народов Российской Федерации» в деятельности государственных органов по-разному реализуется на практике. Только в девяти из 21 национальной республики имеются официальные сайты на государственном языке. Это происходит на фоне изменения федерального законодательства РФ, регламентирующего использование национальных языков, в сторону ограничения сфер их применения.

Изучение судебной практики также позволило выявить изменения большинства судебных решений, начиная с 2008 г., в направлении сужения сферы использования национальных языков как государственных как в законодательстве, так и в официальной жизни. Все описанные явления свидетельствуют об определенной тенденции размывания государственного статуса национальных языков республик. Рассмотрение основных аспектов увеличения зависимости бюджетов регионов от трансфертов из федерального бюджета позволяет утверждать, что тренды бюджетной политики, равно как и языковой, развиваются в одном направлении.

ЛИТЕРАТУРА

- Вебер, Ш., Давыдов, Д. (2017). Социально-экономические эффекты языкового разнообразия // *Вопросы экономики*, (11), 50–62.
- Кадочников, Д. (2016). Теоретико-экономический взгляд на языковую политику // *Вопросы экономики*, (2), 128–140.
- Blommaert, J. (2010). *The sociolinguistics of globalization*. New York: Cambridge University Press.
- Blommaert, J., Leppänen, S., Pahta, P., and Räisänen, T. (Eds.) (2012). *Dangerous multilingualism: Northern perspectives on order, purity, and normality, Language and globalization series*. New York: Palgrave MacMillan.
- Cashback, D. (2008). Assessing asymmetrical federal design in the Russian Federation: A case study of language policy in Tatarstan // *Europe-Asia Studies*, 60(2), 249–275.
- Chiswick, B., and Miller, P. (2007). *The economics of language: International analyses*. London and New York: Routledge.
- Cooper, R. (1989). *Language planning and social change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ginsburgh, V., and Weber, S. (Eds.) (2016). *The Palgrave handbook of economics and language*. Palgrave Macmillan UK.
- Ozolins, U. (1999). Between Russian and European hegemony: Current language policy in the Baltic States // *Current Issues in Language and Society*, 6(1), 6–47.

Rubinstein, A. (2000). *Economics and language. Five essays*. Cambridge: Cambridge University Press.

Shiffman, H. (1996). *Linguistic culture and language policy*. London: Routledge.

Shohamy, E. (2006). *Language policy: Hidden agendas and new approaches*. London and New York: Routledge.

REFERENCES

Blommaert, J. (2010). *The sociolinguistics of globalization*. New York: Cambridge University Press.

Blommaert, J., Leppänen, S., Pahta, P., and Räisänen, T. (Eds.) (2012). *Dangerous multilingualism: Northern perspectives on order, purity, and normality, Language and globalization series*. New York: Palgrave MacMillan.

Cashback, D. (2008). Assessing asymmetrical federal design in the Russian Federation: A case study of language policy in Tatarstan. *Europe-Asia Studies*, 60(2), 249–275.

Chiswick, B., and Miller, P. (2007). *The economics of language: International analyses*. London and New York: Routledge.

Cooper, R. (1989). *Language planning and social change*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ginsburgh, V., and Weber, S. (Eds.) (2016). *The Palgrave handbook of economics and language*. Palgrave Macmillan UK.

Kadochnikov, D. (2016). Economics view of language policy. *Voprosy Ekonomiki*, (2), 128–140. (In Russian.)

Ozolins, U. (1999). Between Russian and European hegemony: Current language policy in the Baltic States. *Current Issues in Language and Society*, 6(1), 6–47.

Rubinstein, A. (2000). *Economics and language. Five essays*. Cambridge: Cambridge University Press.

Shiffman, H. (1996). *Linguistic culture and language policy*. London: Routledge.

Shohamy, E. (2006). *Language policy: Hidden agendas and new approaches*. London and New York: Routledge.

Weber, S., and Davydov, D. (2017). Socio-economic effects of linguistic diversity. *Voprosy Ekonomiki*, (11), 50–62. (In Russian.)

Terra Economicus, 2019, 17(1), 131–149

DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-131-149

ТЕКСТИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В РОССИИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ¹

Инна Константиновна ШЕВЧЕНКО,

доктор экономических наук, доцент,
Врио ректора,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: ikshevchenko@sfedu.ru;

Юлия Викторовна РАЗВАДОВСКАЯ,

кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник,
ЦНИ «Инструментальные, математические и интеллектуальные средства
в экономике», Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: yuliyaraz@yandex.ru;

Анна Андреевна МАРЧЕНКО,

соискатель,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Ростов,
e-mail: marchenko.anna.an@yandex.ru

Цитирование: Шевченко, И. К., Развадовская, Ю. В., Марченко, А. А. (2019). Текстильная промышленность в России: история и современность // *Terra Economicus*, 17(1), 131–149. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-131-149

Данная статья основана на многоуровневом анализе основных экономических показателей развития текстильного производства в российской экономике. Авторы фокусируют внимание на анализе показателя фондовооруженности труда, который характеризует технологический уровень производства. В статье произведен расчет показателя фондовооруженности труда в текстильном производстве для 2015 и 1900 г., полученные данные свидетельствуют о его увеличении за 150 лет развития отрасли всего лишь в 1,5 раза! Анализ данных о стоимостном строении основного оборудования, применяемого в текстильном производстве, в 3 раза превышает стоимость оборудования отечественного происхождения, что позволяет нам сформулировать гипотезу об исторически сложившейся тенденции, связанной с импортом техники и технологий из более развитых в технологическом плане стран. Прежде всего, дальнейший анализ матери-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-29-12995 «Моделирование и прогнозирование динамики развития инновационного потенциала национальной экономики».

алов «О развитии полотняной промышленности из Материалов для статистики Российской Империи 1859 года» подтверждает данную гипотезу. Следующий этап анализа, применяемый в данном исследовании, связан с исследованием взаимосвязи между формой собственности и нормой прибыли. Проведенный корреляционный анализ подтверждает предположение о том, что между государственной формой собственности и нормой прибыли существует положительная взаимосвязь. В статье формулируется вывод о необходимости создания стимулов для инвестиционной привлекательности отрасли, выдвигая в число важнейших индикаторов среднеотраслевые показатели нормы прибыли.

Ключевые слова: текстильное производство; производительность труда; программа поддержки легкой промышленности; Материалы для статистики Российской Империи; форма собственности; норма прибыли

RUSSIAN TEXTILE INDUSTRY: PAST AND PRESENT

Inna K. SHEVCHENKO,

Doct. Econ. (DSc), Associate Professor,
Interim Rector,
Southern Federal University,
Rostov-on-don, Russia,
e-mail: ikshevchenko@sfedu.ru;

Yuliya V. RAZVADOVSKAYA,

Cand. Sci. (Econ.), Leading Staff Researcher,
Central Research Institute "Instrumental, mathematical
and intelligence tools in economics",
Southern Federal University,
Rostov-on-don, Russia,
e-mail: yuliyaraz@yandex.ru;

Anna A. MARCHENKO,

PhD Student,
Southern Federal University,
Rostov-on-don, Russia,
e-mail: marchenko.anna.an@yandex.ru

Citation: Shevchenko I. K., Razvadovskaya Y. V., and Marchenko A. A. (2019). Russian textile industry: Past and present. *Terra Economicus*, 17(1), 131–149. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-131-149

This article presents a multi-level analysis of key economic indicators of the Russian textile industry performance. The authors focus on the capital-labor ratio analysis describing the production technology. The article suggests calculation of the capital-labor ratio in the textile industry for 2015 and 1900. Research findings show an increase of this indicator during the last 150 years of industry existence by only 1.5 times. Analysis of data on the value structure of fixed capital in 1900 suggests that the cost of foreign equipment employed in textile production is 3 times higher than the cost of domestic equipment. These findings resulted in a hypothesis about the historical

trend towards import of equipment and technologies from more technologically developed countries. Further analysis of the materials "On the development of the linen industry based on the Materials for Statistics of the Russian Empire of 1859" confirms this hypothesis. The next phase of the analysis deals with the relationship between the ownership type and the profit rate. Correlation analysis tends to support the hypothesis that there is a positive relationship between the state ownership and the profit. The conclusion is made that there is a need for the incentives for attracting investment in the textile industry, with the average profit margin for the industry among the crucial parameters.

Keywords: *textile industry; labor productivity; government support program for light industry; Materials for Statistics on the Russian Empire; type of ownership; profit rate*

JEL classifications: *O11, N10, L67*

Современные тенденции развития отрасли

Текстильная промышленность относится к числу трудоемких отраслей, развитие которых в странах с развивающейся экономикой может обеспечить импульс не только в плане роста занятости населения за счет создания новых рабочих мест, но и способствовать устойчивому росту национальной экономики (ООН, 2015). Однако, наиболее важной особенностью развития текстильной промышленности на современном этапе является ее роль в обеспечении национальной безопасности, так как продукция отрасли применяется не только населением для удовлетворения потребностей в одежде, но и выступает важным ресурсом для автомобильной промышленности, авиастроительного комплекса, сельского хозяйства, военно-промышленного комплекса (Li, Lin & Yang, 2009). Роль текстильной промышленности в индустриализации подчеркивается многими иностранными авторами. Отмечается, что текстильная промышленность – одна из первых отраслей, с которой началась промышленная революция (Shishoo, 2012). В ряде современных исследований обосновывается важность данной отрасли в индустриализации экономики различных стран (Morck & Nakamura, 2018; Vaishali, Ramanpreet & Debdeep, 2017). При этом опыт развитых стран свидетельствует о том, что на фазе импортозамещающей индустриализации текстильная промышленность выступает в качестве испытательного полигона для инноваций.

Важной темой современных исследований является ресурсо- и энергоэффективность промышленности в целом и текстильной промышленности в частности. В исследовании Boqiang Lin, Hongli Zhao (Boqiang & Hongli, 2016) подчеркивается важность предприятий текстильной промышленности при изучении энергоэффективности предприятий промышленного сектора Китая в условиях технологического прогресса. В исследовании Laila Hossain, Sumit Kanti Sarker, Mohidus Samad Khan показан масштаб данной отрасли на примере Бангладеш в исследовании экологических последствий развития текстильной промышленности как важнейшей отрасли данного государства (Hossain, Sarker & Khan, 2018). Текстильная промышленность как постоянно растущая отрасль является центром внимания целого кластера исследований: посвященных построению круговой или циклической экономики (Coste-Maniere, Croizet, Sette, Fanien & Guezguez, 2018; Dahlbo, Aalto, Eskelinen & Salmenperä, 2017); посвященных исследованию условий развития промышленности и построения круговой экономики для решения проблемы дефицита ресурсов (Kumar & Carolin, 2018), исследованию формирования взаимодействия всех звеньев цепи поставщик-покупатель на микроуровне для расчета количества вторсырья, используемого в дальнейшем в переработке (Franco,

2017); а также посвященных исследованию подходов к использованию в условиях новой круговой экономики устоявшихся технологий проектирования технологических систем для использования отходов текстильной промышленности в химической индустрии (Barla, Nikolakopoulos & Kokossis, 2017).

Современные тенденции развития легкой промышленности, в том числе текстильного производства, характеризуются вытеснением тканей бумагой и пластмассами, «умными» тканями, которые по своим свойствам не уступают материалам растительного происхождения, а по каким-то параметрам значительно их превосходят. В последние годы доля синтетического волокна на мировом рынке превышает долю натурального почти в два раза, сформировавшаяся пропорция выглядит следующим образом: 64% синтетических волокон к 36% натуральных тканей соответственно. При этом в российской экономике, несмотря на развитую сырьевую базу, а именно – производство нефтепродуктов, химического комплекса, производство высокотехнологичного технического текстиля из синтетических волокон составляет 2% на мировом рынке данной продукции. Сырьевая зависимость в отдельных подотраслях текстильной промышленности составляет 90%. По словам президента Российского союза производителей одежды Светланы Беляевой, в России в отрасли занято около 330 тыс. чел., тогда как аналогичный показатель в Китае составляет 215 млн чел., в Индии – 5 млн чел, Вьетнаме 2,5 млн чел.² По факту на одного занятого в отечественной текстильной промышленности приходится 600 рабочих в странах-конкурентах. При этом необходимо иметь в виду тот факт, что зачастую показатели фондовооруженности труда в зарубежных странах выше в два и более раза, что значительно увеличивает разницу в технологичности производства.

Программы поддержки отрасли

Согласно данным Министерства промышленности и торговли доля импорта в легкой промышленности в 2014 г. составляла от 70 до 90%. Такой показатель импорта явно свидетельствует о критически высокой зависимости российской экономики от товаров иностранного производства. Так, в отраслевом плане импортозамещения продукции легкой промышленности от 31 марта 2015 г. зафиксированы текущие значения доли импорта продукции отрасли, обозначим лишь некоторые из них. В производстве хлопчатобумажных и смесовых тканей доли импорта составляет 90%, производстве полиамидных тканей с улучшенными свойствами для ведомственной и специальной одежды с использованием отечественных полиамидных волокон – 100%, производство постельных принадлежностей – 65%, создание комплексного производства нетканых материалов и пряжи на основе регенерированных волокон – 100%, разработка и серийное производство инновационной утепленной и неутепленной рабочей и специальной одежды – 90%, производство нательного белья – 85%, производство материалов нового поколения – 100%. По всем перечисленным позициям плановая доля импорта к 2020 г. должна составить от 10 до 50%. Соответственно за предстоящие несколько лет отечественной легкой промышленности предстоит сделать колоссальный рывок в развитии производства для преодоления сложившегося разрыва между возможностями производства и потребностями в отечественной продукции. По факту до 2020 г. производственные мощности легкой промышленности должны быть увеличены минимум на 50%, что соответственно предполагает наличие масштабных инвестиционных проектов по модернизации производства.

Разработанная Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 г. направлена на устранение сложившегося дисбаланса. По данным Стратегии, доля импорта в валовом потреблении продукции легкой промышленности составляет менее 80%. Достижение заявленных показателей в условиях высокого физического

² По материалам данных Портала о текстильной и легкой промышленности в России (<http://www.souzlegprom.ru/ru/press-tsentr/publikatsii/2104-gosudarstvo-predlozhilo-programmu-mer-po-podderzhke-legkoj-promyshlennosti-predstaviteli-otrasli-schitayut-ikh-nedostatocnymi-volshebnykh-retseptov-spaseniya-legproma-pokhozhe-net.html>).

износа оборудования, его морального устаревания, критически низком уровне загрузке производственных мощностей, однозначно должно сопровождаться государственными программами поддержки отрасли, разработкой планов и проектов модернизации технологической базы производства, программ государственного софинансирования процессов модернизации и стратегий привлечения частного сектора к обновлению технико-технологической базы производства в отрасли (Шевченко, Развадовская, Марченко & Ханина, 2017).

С целью решения проблем в отрасли Правительством РФ в январе 2016 г. была одобрена программа поддержки легкой промышленности³, предусматривающая внесение изменений в отдельные нормативно-правовые акты с целью предоставления государственных гарантий предприятиям легкой промышленности без ограничений по численности работников в части малого и среднего бизнеса. Совокупный объем финансирования программы составляет 1,475 млрд руб., из которых 1,4 млрд руб. были выделены из антикризисного фонда. В рамках программы предполагается внесение соответствующих изменений в постановление Правительства РФ от 11 августа 2014 г. № 791 «Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств, в целях осуществления закупок для обеспечения федеральных нужд», которые направлены на стимулирование спроса на продукцию легкой промышленности и увеличение объема ее производства. Далее, в качестве меры по мотивированию швейных предприятий приобретать отечественные камвольные ткани предлагается субсидирование из федерального бюджета российских организаций на сумму 0,4 млрд руб. С целью стабилизации финансовой ситуации на ключевых предприятиях промышленности, вошедших в перечень системообразующих предприятий, предусмотрено финансирование в размере 0,64 млрд руб. из антикризисного фонда. Также в программе предусмотрены изменения в части возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию новых инвестиционных проектов по техническому перевооружению предприятий легкой промышленности. Предполагается, что данные меры будут способствовать технической и технологической модернизации предприятий легкой промышленности. Несмотря на весь комплекс достаточно внушительных мер, предпринимаемых для поддержки отрасли, показатели ее развития свидетельствуют о глубоких диспропорциях в части развития сырьевой базы производства, физического и морального износа технологического оборудования, слабой динамики капиталовложений и низкого спроса на товары отечественного производства.

Проблемы развития отрасли можно сгруппировать в трех направлениях. Во-первых, доминирование на отечественном рынке легкой промышленности зарубежной фабричной промышленности создает высокий инвестиционный барьер для его освоения местными производителями. Во-вторых, функционирование отрасли связано с наличием так называемого «дуализма» (Маляров, 2013: 23) производственно-технической базы, проявляющегося в сосуществовании капиталоемкой техники, импортируемой из развитых стран и кустарной техники, с высоким уровнем износа. Третья группа проблем связана со слабой взаимосвязью между разрабатываемыми государством мерами поддержки отрасли, доминирующей формой собственности на капитал и действующими среднеотраслевыми нормами прибыли. Перечисленные проблемы определяют текущую динамику основных показателей отрасли, в том числе объемы производства и экспорта, уровень износа оборудования и его загруженности, долю инновационных товаров в общем объеме производимой продукции. Приведенный ниже анализ основных параметров отрасли, сопоставление производственного потенциала отечественной легкой промышленности с уровнем 1900 г., а также сравнение с показателями таких стран как США и Индия позволяют нам сформулировать ряд выводов и предположений, в числе которых вывод о приоритетном значении гармонизации форм государственного участия в отрасли.

³ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26 января 2016 г. № 85-р.

Статистический анализ

По данным официальной статистики степень износа основных производственных фондов в 2015 г. составляет для текстильного и швейного производства 37,3%, для производства изделий из кожи и обуви 40,1%. Удельный вес полностью изношенных основных фондов в общем объеме основных фондов организации в 2015 г. составляет для текстильного и швейного производства 15,9%, для производства изделий из кожи и обуви 11%⁴.

Таблица 1

Показатели уровня износа основных производственных фондов и уровня загрузки производственных мощностей по виду экономической деятельности «Текстильное и швейное производство кожи, изделий из кожи и производство обуви»⁵

Показатель	2013	2014	2015	2016
Степень износа основных производственных фондов	44,6	43,2	37,3	н/д
Уровень загрузки производственных мощностей	49,8	47,2	45,5	н/д

Высокие показатели износа основных производственных фондов в сочетании со слабой динамикой капиталовложений определяют низкую конкурентоспособность отрасли и соответственно – высокую зависимость российской экономики от импорта товаров текстильной промышленности. По данным официальной отечественной статистики по сравнению с 2014 г. объем капиталовложений в 2015 г. составил 58,2%.

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности «Текстильное и швейное производство кожи, изделий из кожи и производство обуви», «Химическое производство», «Производство кокса и нефтепродуктов»⁶

Показатели	2002	2005	2007	2008	2009	2010	2012	2013	2014	2015
В фактически действовавших ценах, млн руб.										
Химическое производство	–	–	107,2	135,6	110,1	112,9	212,3	238,8	261,5	362,8
Производство кокса и нефтепродуктов	–	–	87,8	121,0	165,4	201,3	237,3	310,9	441,7	486,5
Текстильное и швейное производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	3,3	3,8	7,3	9,3	8,0	11,3	12,1	16,6	21	14,2
В процентах к итогу	–	–	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1

Данные о динамике инвестиций в основной капитал свидетельствуют о критически низких объемах капиталовложений в текстильном производстве, и многократном отставании отрасли по данному показателю от таких видов экономической деятельности

⁴ Промышленное производство в России 2016 (2016). Стат. сб. М.: Росстат, 347 с.: 121–122.

⁵ Промышленное производство в России 2016 (2016). Стат. сб. М.: Росстат, 347 с.: 121–122. Уровень загрузки производственных мощностей рассчитан как среднее значение по: Ткани хлопчатобумажные суровые, Ткани льняные суровые, Ткани шерстяные готовые, Чулочно-носочные изделия, Трикотажные изделия.

⁶ Составлено по данным Росстата: Промышленное производство в России 2005 (2005). Стат. сб. М.: Росстат (http://www.gks.ru/bgd/regl/B05_48/Main.htm); Промышленность России. 2008 (2008). Стат. сб. М.: Росстат, 381 с.; Промышленность России. 2010 (2010). Стат. сб. М.: Росстат, 453 с.; Промышленность России. 2012 (2012). Стат. сб. М.: Росстат, 445 с.

как химическое производство и производство кокса и нефтепродуктов. Если в 2015 г. объем инвестиций в основной капитал в химическом производстве составил 362,8 млн руб., в производстве кокса и нефтепродуктов – 486,5 млн руб., то в текстильном производстве всего 14,2 млн руб. И несмотря на наблюдаемый рост капиталовложений за период с 2002 по 2014 гг., их объем значительно ниже среднеотраслевых значений по промышленному сектору экономики, что соответственно не будет способствовать повышению производственной мощности предприятий отрасли на 50% к 2020 г. Темп прироста по объемам произведенной продукции в 2015 г. по отношению к предыдущему году составил 27,8%. Объем реализуемой продукции в 2014 г. в отрасли составил 41502,4 млн руб., что в 12 раз! ниже, чем в табачной промышленности за аналогичный период.

Для дальнейшего анализа отраслевых параметров текстильного производства мы предлагаем расчет показателя фондовооруженности труда. При этом для исследования уровня технологичности отрасли мы произведем сопоставление показателей фондовооруженности труда в 2015 и 1900 гг.

Развитие полотняной промышленности в Российской Империи

К исследованию причин слабого развития отечественной обрабатывающей промышленности, в том числе текстильного производства – одной из важнейших отраслей народного хозяйства, обращены труды многих российских мыслителей. Так, в обзоре фабрично-заводской промышленности и торговли России Дмитрий Иванович Менделеев связывает слабость российской обрабатывающей промышленности с отсутствием спроса со стороны населения, преобладанием натурального типа хозяйства, отсутствием стимулов к производству и совершенствованию средств труда: *«Главную причину слабости развития внутренней обрабатывающей промышленности составлял долгое время весь строй прежней русской жизни, которая сосредотачивалась в крестьянстве, стремившемся исключительно к производству земледелия и употреблявшем для достижения этого лишь подручные средства, каковы: замена истощенных культурой земель новыми участками, самодельные орудия, вырубка лесов... Одежду производили преимущественно из домашнего льна, своих шерсти, мехов и кожи. ... При таком порядке оставалось мало места для спроса продуктов обрабатывающей промышленности (заводов и фабрик), что служит по ныне главным объяснением слабого ее развития в Империи»* (Менделеев, 1893: 11–15). Важной особенностью отечественной промышленности являлось преобладание в структуре используемого производственного оборудования иностранных машин и технологий. Об этом можно судить из таблицы, приведенной ниже: стоимость всего оборудования российского производства, используемого в текстильном производстве, составляет 75 448,3 тыс. руб., а оборудования иностранного производства практически в три раза больше – 214 224,1 тыс. руб.

Представленные данные о стоимости оборудования свидетельствуют о том, что используемая в процессе производства материально-техническая база в основном представлена иностранным капиталом. Так, в обработке хлопка стоимость иностранного оборудования в три раза превышает стоимость оборудования отечественного происхождения. Аналогичные показатели наблюдаются в производстве одежды, обработке смешанных волокнистых веществ и изделий из текстильных материалов, обработке шерсти. И только в обработке шелка стоимость иностранного оборудования в 1,4 раза выше стоимости материально-технической базы отечественного производства. Также отметим, что максимальное число занятых в текстильной промышленности наблюдается в обработке хлопка: 316391 занятых при наличии 568 предприятий.

Таблица 3

**Основные показатели развития текстильной промышленности
Российской Империи в 1900 г.⁷**

Текстильное производство	Число заведений	Число рабочих	Стоимость оборудования (в тыс. руб.)		Фондовооруженность труда
			Орудий русского изготовления	Орудий заграничного происхождения	
Обработка хлопка (без хлопкоочист. производства)	568	316391,00	46466,30	147059,30	0,61
Обработка шерсти	400	80806,00	7132,90	17468,20	0,30
Шерстяные заводы	38	4450,00	207,70	270,50	0,11
Шерстяная промышленность	362	76356,00	6925,20	17197,70	0,32
Обработка шелка	283	22465,00	3410,90	4892,30	0,37
Шелко-размотные и шелко-крутильные	81	5271,00	572,30	744,90	0,25
Шелковая промышленность	202	17194,00	2838,60	4147,40	0,41
Обработка льна, пеньки и пр. волоkn. веществ	380	56861,00	6185,40	17997,20	0,43
Обработка смешанных волокнистых веществ и изделий из текстильных материалов	101	7968,00	1469,50	3753,70	0,66
Производство одежды и туалета	82	3841,00	239,50	692,90	0,24
Итого	1814	591603,00	75448,30	214224,10	0,49

С целью анализа динамики развития текстильного производства за период с 1900 г. по текущее время проанализируем основные отраслевые показатели, в том числе число действующих предприятий, число занятых, а также стоимость основных производственных фондов. Для анализа обеспеченности отрасли основными производственными фондами рассчитаем один из важнейших макроэкономических показателей – фондовооруженность труда. В отечественной системе экономического анализа и учета интенсивности и эффективности использования капитала на макроуровне используются показатели фондовооруженности и фондоотдачи, характеризующие степень обеспеченности труда основными средствами и уровень эффективности использования основных производственных фондов. В практике статистического учета обеспеченности труда основным капиталом применяется показатель фондовооруженности, рассчитываемый как отношение стоимости основных производственных фондов к числу занятых.

При расчете показателя фондовооруженности труда необходимо привести стоимость основных производственных фондов к сопоставимому показателю. Для

⁷ Свод статистических данных фабрично-заводской промышленности с 1887 по 1926 год. Том первый. Часть первая. Промышленность 1900 года. (1929). Пор ред. В. А. Базарова, В. Е. Варзара, В. Г. Громана. М.: Государственное издательство.

этой цели мы воспользуемся методом, который в своих исследованиях применял А. Смит при анализе стоимости труда в различные исторические моменты: «В отдаленные друг от друга эпохи одинаковые количества труда можно скорее приобрести за одинаковые количества хлеба – этого главного средства существования рабочего, чем за равные количества золота и серебра или вообще какого-либо другого товара. Ввиду этого равные количества зерна скорее сохраняют в отдаленные друг от друга эпохи одну и ту же действительную стоимость или будут давать возможность его обладателю купить или получить в свое распоряжение приблизительно то же самое количество труда других людей. Я говорю, что хлеб «скорее» сохранит свою стоимость, чем почти все другие товары, так как даже равные количества хлеба тоже не сохраняют вполне одну и ту же стоимость» (Смит, 2016: 92–93). Далее А. Смит формулирует вывод о том, что «цены хлеба, хотя они регулярно отмечались лишь в немногих местах, обыкновенно лучше известны и чаще отмечались историками и писателями. Мы поэтому должны по общему правилу удовлетвориться ценами хлеба, и не потому, что они всегда точно соответствуют рыночным ценам труда, а потому что они ближе всего к ним» (Смит, 2016: 95). Таким образом, для оценки параметров фондовооруженности труда в текстильном производстве в период с 1900 по 2015 гг. мы используем стоимость хлеба в качестве сопоставимого показателя оценки стоимости основных производственных фондов.

Стоимость хлеба в 1900-х гг. составляла: ржаной весом 400 гр – 0,04 руб., белый сдобный хлеб весом 300 гр – 0,03 руб. (данные интернет-ресурса «Военное обозрение», 2011). По данным Росстата, средняя стоимость по группе потребительских продовольственных товаров «Хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной муки» составила 41,85 руб., «Хлеб и булочные изделия из пшеничной муки высшего сорта» – 64,80 руб.⁸. Таким образом, для приведения стоимости оборудования к сопоставимым значениям можно принять следующие значения коэффициентов: по стоимости хлеба из муки высшего сорта (K_1) $64,80/0,07 = 925,71$, по стоимости хлеба из ржаной муки (K_2) $41,85/0,04 = 1046,25$. Для приведения стоимости оборудования 1900 г. к сопоставимым с 2015 г. значениям стоимость оборудования 1900 г. ($75448,30 + 214224,10$) необходимо умножить на соответствующий коэффициент.

Полученные расчеты показателя фондовооруженности труда позволяют нам сформулировать вывод о том, что за период с 1900 по 2015 г. фондовооруженность труда увеличилась всего в 1,5 раза! Этот вывод, по нашему мнению, имеет принципиальное значение при оценке текущего состояния отрасли и прогнозировании перспектив развития текстильного производства, в том числе с целью реализации плановых показателей стратегии импортозамещения. Безусловно, что такой показатель фондовооруженности труда связан с общими условиями развития промышленного сектора отечественной экономики, специфика которых связана с длительным трансформационным спадом при переходе к рыночной модели хозяйствования, высокой зависимостью от технологий производства иностранного происхождения, сложившейся структурой спроса. Однако одной из основных специфических характеристик отрасли является трудоемкий тип производства, который в условиях дефицита ресурса «труд» усложняет стратегию массового развития предприятий отрасли. В этих условиях необходимы меры, направленные на такой тип модернизации технико-технологической базы производства, который будет способствовать формированию и становлению высокотехнологичного производства, использующего в качестве основного ресурса не труд, а капитал и новые технологии.

⁸ Данные Статистического сборника «Цены в России: 2016» (2016). Стат. сб. М.: Росстат, 151 с.

Таблица 4

**Сопоставление основных показателей развития
текстильного производства в 1900 и 2015 гг.⁹**

Данные статистики	1900				2015				
	Число заведений	Число рабочих	Стоимость оборудования (в тыс. руб.)		Фондовоо- руженность труда, в млн руб. на чел., в це- нах 2015 г.	Число пред- приятий	Число занятых	Стоимость оборудования, тыс. руб.	Фондовоо- руженность труда, в млн руб.
			Орудий русского изготовления	Орудий за- граничного происхождения					
	1814	591 603	75 448,30	214 224,10		25705	144500	98844000	0,68
По приведенным к ценам 2015 г. по стоимости хлеба из муки высшего сорта		591 603	303 069	748,50	0,51				
По приведенным ценам 2015 г. по стоимости хлеба из ржа- ной муки		591 603	268 155	534,13	0,45				

⁹ Свод статистических данных фабрично-заводской промышленности с 1887 по 1926 год. Том первый. Часть первая. Промышленность 1900 года. (1929). Пор ред. В. А. Базарова, В. Е. Варзара, В. Г. Громана. М.: Государственное издательство; Промышленное производство в России 2016 (2016). Стат. сб. М.: Росстат, 347 с.: 121–122.

Приведенные статистические данные позволяют сделать выводы о состоянии текстильного производства, его масштабах и значении в экономике, но также могут служить примером учета отраслевых данных о состоянии основного капитала в отраслях промышленности. Данные о стоимости оборудования, иностранного и отечественного производства, используемого в отраслях, позволяют оценить масштабы используемых иностранных технологий. Отметим, что в настоящее время официальная отечественная статистика данные о стоимости оборудования различного происхождения не публикует, в связи с чем возникают сложности в оценке масштабов замещаемого оборудования, внедряемых новых технологий и соответственно оценке эффектов в промышленном секторе от НИОКР.

Анализ статистических материалов Российской Империи позволяет нам сформулировать несколько предположений. Во-первых, можно отметить признание роли государства в развитии промышленного производства в качестве основного участника хозяйственной деятельности и роста конкурентоспособности национальной экономики. Во-вторых, двойственное отношение к использованию иностранных технологий в обрабатывающей промышленности (Развадовская, Шевченко & Грезина, 2015). С одной стороны, признается необходимость развития собственных технологий для роста производительности труда, с другой – иностранные технологии для промышленности рассматриваются в качестве базы для внедрения передового опыта в производственной деятельности. Проблемы выбора альтернативных вариантов развития экономики, – либо с преобладанием государственных инвестиций, либо за счет прямых иностранных инвестиций, – актуальны по сей день и достаточно полно описываются в статистических материалах Российской Империи.

В приведенном ниже разделе, опубликованном в Материалах статистики Российской Империи 1859 года, достаточно подробно описаны механизмы использования иностранных технологий для развития отечественного полотняного производства. Автор по факту описывает стратегию заимствования новых знаний и технологий, разработанных в более развитых в плане производства странах и использование формы собственности на капитал в качестве одного из основных инструментов развития промышленного производства.

О развитии полотняной промышленности из Материалов для статистики Российской Империи 1859 года

«Многие Ярославские и Костромские фабриканты сделали известными и обширностью производства, и добротой своих изделий, не только в России, но и в других землях, и продавали своего фабриката на многие миллионы. В начале текущего столетия (19 век – авт.) они отправляли изделия свои большими количествами даже в Америку.

Ныне, с увеличением в России запаса знаний технических и с усилением мануфактурной деятельности, надлежало бы ожидать больших успехов и по части полотняной фабрикации, но, к сожалению, заметно противное. Сбыт изделий полотняных в последние годы непрерывно уменьшался до того, что некоторые фабриканты принуждены были уменьшить производство, или вовсе закрыть свои заведения, потерпев значительные убытки, а другие – решительный подрыв своему кредиту и благосостоянию. Такая не успешность в полотняном производстве не есть, однако, следствие общего упадка фабричной промышленности по Ярославской Губернии. Напротив эта Губерния в последние годы сделала великие успехи в разных отраслях мануфактурного дела: здесь устроились некоторые новые фабрики, а из старых многие улучшились в качестве изделий и увеличились в обширности производства. Фабриканты здешние не остаются при старых навыках, но стараются идти вперед, или, по крайней мере, не отставать от Европейских мануфактуристов.

Причины расстроенного состояния или конечного упадка наших полотняных мануфактур можно объяснить следующими обстоятельствами:

1. Хлопчатобумажное производство, быстро распространившееся и усилившееся в Европе с начала текущего столетия, водворилось и у нас с невероятным успехом; легкий процесс приготовления и дешевизна бумажных материй усилили потребление их ко вреду полотняных изделий, более трудных в выделке, следовательно более ценных и оттого менее доступных для покупателя.

2. Способ первоначального приготовления и обработки льна и пеньки у нас все тот-же, какой употреблялся за сто лет перед сим.

3. Позволение, данное Указом 1769 года 30 Октября дворянам и крестьянам, для хозяйства и домашнего обихода беспошлинно иметь по домам станы, на которых ткуются простые, салфеточные и скатертные холсты и полотно, наводнило все внутренние рынки большими грузами малоценных льняных изделий. Помещики, имея больше знаний и капитала, умеют придать своим изделиям большее совершенство; но и они остаются доселе на половине пути: не обращая на эту фабрикацию исключительного внимания и занимаясь ею как бы между делом, или только в подспорье своей остальной экономии, без больших капиталов, без знакомства со всеми химическими и механическими процессами, необходимыми в фабричном деле, они не могут дать своим продуктам равного с некоторыми иностранными достоинствами.

При таком порядке вещей наши полотняные фабриканты неизбежно теряют, не находя потребителей, ни в нижнем, ни в среднем сословиях; о высшем и говорить нечего: оно снабжается иностранным полотном, не получая нигде хорошего Русского.

Итак, наша полотняная фабрикация по всем отраслям своим находится в расстройстве и безнадёжности. Это обстоятельство достойно особого внимания Правительства и непосредственной его заботливости. Ежегодно из России вывозится в разные Государства Европы льну и пеньки в почти первообразном их виде, на сумму от 40 до 50 миллионов рублей.

С чистым желанием добра и славы и прочих успехов отечественной промышленности, осмеливаюсь представить некоторые предположения об усовершенствовании полотняного производства в России:

1. Учредить в Костроме на иждивение казны образцовую фабрику для выделывания полотен самого высшего качества, батистов, мусселинов и разного рода кружев.

2. Выписать и поселить в Костромской Губернии несколько семейств мастеров Голландских и Фламандских или Французских, искусных в ткани и белении полотен и батистов.

3. Устроить все на фабрике по методам, ныне принятым в Европе; снабдить заведение усовершенствованными ткацкими станками, самыми лучшими машинами, инструментами и всеми вообще принадлежностями для различных отраслей полотняной фабрикации.

4. Управление сею фабрикой вверить, под надзор лица правительственного, вызванному также из-за границы иностранцу, который бы с теорией или знанием дела по началам науки, соединял практические сведения и дознанную опытность в фабричном производстве.

Спустя пять лет, когда фабрика под надзором и на иждивении Правительства устроится и примет полное по всем частям движение, передать ее не одному какому либо частному лицу, но целой компании, которую образовать на акциях, предоставив преимущественное участие в ней мануфактуристам Ярославской и Костромской Губерний, с тем однако, чтобы акционеры обязались возвратить в известные сроки весь капитал, казною употребленный на устройство фабрики, содержать мастеров иностранных, согласно контрактам, заключенным с ними Правительством, и вообще постоянно поддерживать фабрику в должном порядке и совершенстве, сообразно с целью ее учреждения.

Такое учреждение было бы истинным благодеянием не только для Ярославской и Костромской Губерний, но и для целой России вообще: наши полотняные произведения могли бы соперничать с тончайшими тканями Франции, Бельгии и Голландии.» (Материалы для статистики Российской Империи, 1859).

Приведенный очерк о развитии текстильного производства еще раз подтверждает особую роль государственного участия в процессе формирования технологического потенциала отрасли. Отметим, что в современных условиях хозяйствования аналогичные механизмы развития потенциала отрасли применяются во многих развитых и развивающихся странах.

С целью дальнейшего анализа основных показателей отрасли обратимся к статистическим данным о среднеотраслевой норме прибыли компаний текстильной промышленности. Наше дельнейшее исследование будет сфокусировано на анализе взаимосвязи между формой собственности и нормой прибыли.

Взаимосвязь между нормой прибыли и формой собственности

В исследованиях Boardman & Vining (1989), Megginson, Nash & Van Randenborg (1994), Dewenter & Malatesta (2001) утверждается, что показатели рентабельности активов и нормы прибыли могут быть показателями рыночной власти. При этом в отдельных исследованиях выявляется наличие взаимосвязи между отраслевой нормой прибыли и формой собственности. Так, в исследовании Su-Jane Chen, Ming-Hsiang Chen, Hsu-Ling Wei (2017) подтверждается влияние государственной собственности на норму прибыли в авиастроительном комплексе Китая. Результаты демонстрируют U-образную зависимость между государственной собственностью и прибылью. Таким образом, рентабельность реагирует изначально негативно к государственной собственности. Однако после того, как государственной собственности превышает определенный уровень, рентабельность фактически начинает увеличиваться. С целью выявления взаимосвязи между нормой прибыли и формой собственности в российской текстильной промышленности проведем корреляционный анализ. В качестве независимой переменной выступает норма прибыли за период с 2005 по 2015 гг., в качестве зависимых переменных инвестиции по формам собственности за аналогичный период.

Таблица 5

Взаимосвязь между нормой прибыли и формой собственности по ВЭД «Текстильное и швейное производство»¹⁰

Форма собственности	Совместная	Иностранная	Смешанная	Частная	Муниципальная	Государственная
Коэффициент корреляции	0,089	-0,110	-0,300	-0,020	-0,628	0,602

Произведенные расчеты подтверждают наиболее высокую зависимость нормы прибыли и государственной формы собственности. Полученные результаты согласуются с многочисленными исследованиями, ориентированными на анализ взаимосвязи между государственной формой собственности, нормой прибыли и эффективностью компаний в различных отраслях экономики. Так, Y. M. Chen приходит к выводу о том, что на производительность фирм положительно влияют государственные инвестиции и предприятия государственной формы собственности показывают наибольшую эффективность в отдельных отраслях промышленности Китая (Chen, 1998). O. Blanchard и A. Shleifer обосновали на примере экономики Китая и России, что правительство вносит существенный вклад в развитие компа-

¹⁰ Данные рассчитаны авторами.

ний как за счет инвестиций, так и за счет косвенных эффектов, которые распространяются на компаний государственного сектора экономики (Blanchard & Shleifer, 2001). Также Y. Qian при анализе китайской экономики подтвердил высокую степень зависимости эффективности компаний от участия в них государственного сектора, а T. Le, A. Chizema подтвердили взаимосвязь между государственной формой собственности и эффективностью компаний (Qian, 2003, Le & Chizema, 2012). Несмотря на большое количество исследований, подтверждающих эффективность государственного участия в отраслях промышленности в развивающейся экономике, в российской промышленности (текстильное производство тоже не является исключением) доля государственного сектора неуклонно сокращается. В качестве примера, подтверждающего эффективность государственного участия в капитале компаний отрасли, рассмотрим распределение оплаченного капитала компаний центрального правительства по типам собственников в текстильной промышленности Индии в период политики форсированного развития отечественного производства (Lall, Shalizi & Diechmann, 2004).

Таблица 6

**Распределение оплаченного капитала компаний
центрального правительств в период с 1984 по 2009 гг., %¹¹**

Год	Центральное правительство	Правительство штатов	Холдинговые компании	Индийские финансовые организации	Индийские частные акционеры	Работники предприятий	Иностранные акционеры
1984	54,8	1,4	43,5	0,2	–	–	0,1
2009	99,8	0,2	0,01	–	–	1,3	0,003

За период с 1984 по 2009 гг. в индийской экономике наблюдается кардинальное изменение формы собственности на капитал предприятий текстильной промышленности. Если в 1984 г. центральному правительству принадлежало 54,8% предприятий отрасли, то уже к 2009 г. его доля составила 99,8%. Такое изменение вызвало существенное увеличение доли инвестиций, с 10,9 млрд рупий в 1984 г. до 174,5 млрд в 2003 г. и 100,2 млрд в 2009 г. Это привело к увеличению чистой прибыли компаний текстильной промышленности с 4,25 млрд рупий в 2003 г. до 12,11 млрд рупий в 2006 г. А тот факт, что индийская текстильная промышленность обладает высоким уровнем конкурентоспособности на мировом рынке, еще раз подтверждает эффективность государственного участия в капитале компаний отрасли.

Пример развития индийской текстильной промышленности позволяет проследить взаимосвязь между формой собственности на капитал и нормой прибыли в долгосрочном периоде. Анализ основных показателей текстильной промышленности в отечественной экономике свидетельствует о том, что за период с 2005 по 2015 гг. число прибыльных предприятий в отрасли сократилось с 762 до 341. При этом норма прибыли в отрасли колеблется, за весь рассматриваемый период от 0,009 до 0,04%. Важным выводом, который можно сформулировать по результатам проведенного анализа среднеотраслевой нормы прибыли предприятий текстильной промышленности, является вывод о том, что, несмотря на наличие положительной зависимости между государственной формой собственности и нормой прибыли, доля первого неуклонно сокращается, вызывая снижение нормы прибыли.

¹¹ Источник: Маляров, 2013: 91.

Выводы

В данном исследовании мы попытались сфокусировать внимание на проблемах развития текстильной промышленности через исторический анализ количественных и качественных данных о параметрах фондовооруженности и производительности труда в текстильном производстве, а также имеющихся очерках о перспективах развития отрасли и ее месте и роли в национальной экономике. Применение подхода, основанного на анализе исторических данных, обеспечило возможность получения новой информации о специфике развития отрасли, позволило реконструировать данные об уровне технологичности производства и значении государственного хозяйствования в процессе экономического развития. Одним из важнейших выводов, сформулированных в исследовании, является вывод о том, что за период с 1900 по 2015 гг. фондовооруженность труда в текстильной промышленности увеличилась всего в 1,5 раза! Это положение, по нашему мнению, имеет принципиальное значение при оценке текущего состояния отрасли и прогнозировании перспектив развития текстильного производства, в том числе с целью реализации плановых показателей стратегии импортозамещения.

Анализ Материалов для статистики Российской Империи 1859 г. в части развития текстильного производства еще раз подтверждает особую роль государственного участия в процессе формирования технологического потенциала отрасли. Отметим, что в современных условиях хозяйствования аналогичные механизмы развития потенциала отрасли применяются во многих развитых и развивающихся странах. Дальнейшее исследование опыта индийского правительства в политике форсированного развития текстильного производства подтверждает наличие положительной зависимости между государственной формой собственности на капитал и среднеотраслевой нормой прибыли предприятий данного сектора. Как показывают результаты проведенного анализа, в отличие от Индии, в российской экономике, в том числе и в текстильной промышленности, за период рыночных реформ произошла кардинальная смена собственника ресурсов российской промышленности. Действующие среднеотраслевые нормы прибыли препятствуют притоку капитала, так как общеизвестно, что капитал ищет наиболее выгодного помещения, более высокой прибыли на вложенные средства. Второй неутешительный вывод связан с тем, что среднеотраслевая норма прибыли во много раз ниже минимальной процентной ставки по кредиту, действующей в российской экономике. Таким образом, у отрасли отсутствует возможность кредитования, так как процент за кредит – это часть средней прибыли, которая по данным статистики является критически низкой даже для развивающейся экономики. Мировая практика свидетельствует о том, что есть несколько вариантов капитализации отрасли, первый из которых связан с формированием в отрасли предприятий государственной формы собственности, второй – с созданием стимулов для привлечения отечественных частных инвесторов. И третий вариант основан на развитии компаний отрасли за счет привлечения прямых иностранных инвестиций. В российской экономике развитие текстильной промышленности не подчиняется ни одному из перечисленных сценариев, так как доля государственного сектора неуклонно сокращается, приток иностранных инвестиций отсутствует, норма прибыли настолько низкая, что отрасль не представляет интереса для частных капиталовложений. Развитие отрасли, на наш взгляд, должно опираться на формирование баланса между нормой прибыли и ставкой процента по кредиту, отечественными разработками для текстильной промышленности и импортом техники и технологий, а также разработкой научно обоснованных подходов в части долгосрочного планирования с учетом исторических тенденций и эволюционных особенностей развития отечественного производства.

ЛИТЕРАТУРА

Военное обозрение. История (2011). *Корова за три рубля. Цены и жалование в царской России*, 16 ноября (<https://topwar.ru/8443-korova-z...lovaniya-v-carskoj-rossii.html>).

Маляров, О. В. (2013). *Государственный сектор экономики Индии*. М.: Институт стран Востока, 360 с.

Материалы для статистики Российской Империи, издаваемые, с высочайшего соизволения при статистическом отделении Совета Министерства внутренних дел (1859). СПб.: Типография Министерства внутренних дел.

Менделеев, Д. И. (ред.) (1893). *Фабрично-заводская промышленность и торговля России*. СПб: Изд-во Тип. В.С. Балашева и Ко, 752 с.

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (2015). *Отчет о промышленном развитии – 2016. Роль технологий и инноваций во всеохватывающем и устойчивом промышленном развитии* (Обзор. Вена) (http://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Resources/Publications/IDR/EB00K_IDR2016_OVERVIEW_RUSSIAN.pdf).

Развадовская, Ю. В., Шевченко, И. К., Грезина, М. А. (2015). Роль концентрации отрасли, иностранных инвестиций и государственной поддержки в инновационной стратегии российских предприятий отрасли ИКТ // *Terra Economicus*, 13(4), 65–82.

Смит, А. (2016). *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М.: Эксмо, 1056 с.

Шевченко, И. К., Развадовская, Ю. В., Марченко, А. А., Ханина, А. В. (2017). Гармонизация механизмов стратегического развития национальной инновационной системы // *Terra Economicus*, 15(1), 103–109.

Barla, F., Nikolakopoulos, A., and Kokossis, A. (2017). Design of Circular Economy Plants – The Case of the Textile Waste Biorefinery // *Computer Aided Chemical Engineering*, 40, 1933–1938.

Blanchard, O., and Shleifer, A. (2001). *Federalism with and without political centralization: China versus Russia* (IMF Staff Papers, 48, Special Issue, pp. 171–179).

Boardman, E., and Vining, A. R. (1989). Ownership and performance in competitive environment. A comparison of the performance of private, mixed, and state-owned enterprises // *Journal of Law and Economics*, 32(1), 1–33.

Boqiang, L., and Hongli, Z. (2016). Technological progress and energy rebound effect in China's textile industry: Evidence and policy implications // *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 60(C), 173–181. DOI: 10.1016/j.rser.2016.01.069

Chen, S-J., Chen, M-H., and Wei, H-L. (2017). Financial performance of Chinese airlines: Does state ownership matter? // *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 33, 1–10.

Chen, Y. M. (1998). *Ownership structure and corporate performance: Some Chinese evidence* (Unpublished working paper San Francisco State University).

Coste-Maniere, I., Croizet, E., Sette, K., Fanién, A., and Guezguez, H. (2018). Circular economy: A necessary (r)evolution, pp. 123–148 / In: Subramanian Senthilkannan Muthu (ed.) *Circular Economy in Textiles and Apparel: Processing, Manufacturing, and Design*. The Textile Institute Book Series, Woodhead Publishing, 246 p.

Dahlbo, H., Aalto, K., Eskelinen, H., and Salmenperä, H. (2017). Increasing textile circulation -Consequences and requirements // *Sustainable Production and Consumption*, 9, 44–57.

Dewenter, K. L., and Malatesta, P. H. (2001). State-owned and privately-owned firms: An empirical analysis of profitability, leverage, and labor intensity // *The American Economic Review*, 91(1), 320–334.

Franco, M. A. (2017). Circular economy at the micro level. A dynamic view of incumbents' struggles and challenges in the textile industry // *Journal of Cleaner Production*, 168, 833–845.

Hossain, L., Sarker, S. K., and Khan, M. S. (2018). Evaluation of present and future wastewater impacts of textile dyeing industries in Bangladesh // *Environmental Development*, 26, 23–33.

Kumar, P. S., and Carolin, C. F. (2018). Future for circular economy, pp. 207–217 / In: Subramanian Senthilkannan Muthu (ed.) *Circular Economy in Textiles and Apparel: Processing, Manufacturing, and Design*. The Textile Institute Book Series, Woodhead Publishing, 246 p.

Lall, S. V., Shalizi, Z., and Diechmann, U. (2004). Agglomeration economies and productivity in Indian industry // *Journal of Development Economics*, 73, 643–673.

Le, T., and Chizema, A. (2012) State ownership and firm performance: Evidence from the Chinese listed firms // *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 2, 72–90.

Li, H. Y., Lin, H. L., and Yang, C. H. (2009). *The development of the Chinese cotton textile industry from 1949 to 1990: The role played by industrial policy* (Paper Presented at the 2009 Chinese Economists Society Annual Conference, Nanning, China).

Meggison, W. L., Nash, R. C., and Van Randenborg, M. (1994). The financial and operating performance of newly privatized firms: An international empirical analysis // *Journal of Finance*, 49(2), 403–452.

Morck, R., and Nakamura, M. (2018). Japan's ultimately unaccursed natural resources-financed industrialization // *Journal of the Japanese and International Economies*, 47, 32–54.

Qian, Y. (2003). How reform worked in China, pp. 297–333 / In: D. Rodrick (ed.) *In search of Prosperity: Analytic narratives on economic growth*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Shishoo, R. (2012). The importance of innovation-driven textile research and development in the textile industry, pp. 55–76 / In: R. Shishoo (ed.) *The Global Textile and Clothing Industry: Technological Advances and Future Challenges*. Cambridge, England: Woodhead Publishing Ltd. DOI: 10.1016/B978-1-84569-939-0.50004-6

Vaishali, A., Ramanpreet, K., and Debdeep, D. (2017). Scenario Analysis of Textile Industry in Asia-Pacific Trade Agreement (APTA) // *Procedia Computer Science*, 122, 685–690.

REFERENCES

Barla, F., Nikolakopoulos, A., and Kokossis, A. (2017). Design of Circular Economy Plants – The Case of the Textile Waste Biorefinery. *Computer Aided Chemical Engineering*, 40, 1933–1938.

Blanchard, O., and Shleifer, A. (2001). *Federalism with and without political centralization: China versus Russia* (IMF Staff Papers, 48, Special Issue, pp. 171–179).

Boardman, E., and Vining, A. R. (1989). Ownership and performance in competitive environment. A comparison of the performance of private, mixed, and state-owned enterprises. *Journal of Law and Economics*, 32(1), 1–33.

Boqiang, L., and Hongli, Z. (2016). Technological progress and energy rebound effect in China's textile industry: Evidence and policy implications. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 60(C), 173–181. DOI: 10.1016/j.rser.2016.01.069

Chen, S.-J., Chen, M.-H., and Wei, H.-L. (2017). Financial performance of Chinese airlines: Does state ownership matter? *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 33, 1–10.

Chen, Y. M. (1998). *Ownership structure and corporate performance: Some Chinese evidence* (Unpublished working paper San Francisco State University).

Coste-Maniere, I., Croizet, E., Sette, K., Faniën, A., and Guezguez, H. (2018). Circular economy: A necessary (r)evolution, pp. 123–148 / In: Subramanian Senthilkannan Muthu

(ed.) *Circular Economy in Textiles and Apparel: Processing, Manufacturing, and Design*. The Textile Institute Book Series, Woodhead Publishing, 246 p.

Dahlbo, H., Aalto, K., Eskelinen, H., and Salmenperä, H. (2017). Increasing textile circulation – Consequences and requirements. *Sustainable Production and Consumption*, 9, 44–57.

Dewenter, K. L., and Malatesta, P. H. (2001). State-owned and privately-owned firms: An empirical analysis of profitability, leverage, and labor intensity. *The American Economic Review*, 91(1), 320–334.

Franco, M. A. (2017). Circular economy at the micro level. A dynamic view of incumbents' struggles and challenges in the textile industry. *Journal of Cleaner Production*, 168, 833–845.

Hossain, L., Sarker, S. K., and Khan, M. S. (2018). Evaluation of present and future wastewater impacts of textile dyeing industries in Bangladesh. *Environmental Development*, 26, 23–33.

Kumar, P. S., and Carolin, C. F. (2018). Future for circular economy, pp. 207–217 / In: Subramanian Senthilkannan Muthu (ed.) *Circular Economy in Textiles and Apparel: Processing, Manufacturing, and Design*. The Textile Institute Book Series, Woodhead Publishing, 246 p.

Lall, S. V., Shalizi, Z., and Diechmann, U. (2004). Agglomeration economies and productivity in Indian industry. *Journal of Development Economics*, 73, 643–673.

Li, H. Y., Lin, H. L., and Yang, C. H. (2009). *The development of the Chinese cotton textile industry from 1949 to 1990: The role played by industrial policy* (Paper Presented at the 2009 Chinese Economists Society Annual Conference, Nanning, China).

Liu, C. P., and Ren, R. M. (2004). Industrial agglomeration in China's textile industry. *Journal of Textiles*, 25, 137–140. (In Chinese.)

Malyarov, O. V. (2013). *Public sector of India*. Moscow: Institute of East, 360 p. (In Russian.)

Materials for statistics of the Russian Empire, published with the highest permission at the statistical department of the Council of the Ministry of the Interior (1859). St. Petersburg: Printing house of the Ministry of the Interior. (In Russian.)

Megginson, W. L., Nash, R. C., Van Randenborg, M. (1994). The financial and operating performance of newly privatized firms: An international empirical analysis. *Journal of Finance*, 49(2), 403–452.

Mendelev, D. I. (ed.) (1893). *Factory industry and trade in Russia*. St. Petersburg: Publishing house Typography of V. S. Balashev and Co, 752 p. (In Russian.)

Military Review. History (2011). *A cow for three rubles. Prices and salary in Tsarist Russia*, November 16 (<https://topwar.ru/8443-korova-z...lovaniya-v-carskoy-rossii.html>). (In Russian.)

Morck, R., and Nakamura, M. (2018). Japan's ultimately unaccursed natural resources-financed industrialization. *Journal of the Japanese and International Economies*, 47, 32–54.

Qian, Y. (2003). How reform worked in China, pp. 297–333 / In: D. Rodrick (ed.) *In search of Prosperity: Analytic narratives on economic growth*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Razvadovskaya, Yu. V., Shevchenko, I. K., Grezina, M. A. (2015). The role of the concentration of foreign investment and government support in the innovation strategy of the Russian enterprises of the ICT industry. *Terra Economicus*, 13(4), 65–82. DOI: 10.18522/2073-6606-2015-4-65-82 (In Russian.)

Shevchenko, I. K., Rozvadovskaya, J. V., Marchenko, A. A., and Khanina, A. V. (2017). The harmonization of mechanisms for the strategic development of the national innovation system. *Terra Economicus*, 15(1), 103–109. DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-1-103-129. (In Russian.)

Shishoo, R. (2012). The importance of innovation-driven textile research and development in the textile industry, pp. 55–76 / In: R. Shishoo (ed.) *The Global Textile and Clothing Industry: Technological Advances and Future Challenges*. Cambridge, England: Woodhead Publishing Ltd. DOI: 10.1016/B978-1-84569-939-0.50004-6

Smith, A. (2016). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Moscow: Eksmo Publ., 1056 p.

United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) (2015). *Industrial Development Report 2016. The role of technology and innovation in inclusive and sustainable industrial development (Overview)*. Vienna (http://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Resources/Publications/IDR/EBOOK_IDR2016_OVERVIEW_RUSSIAN.pdf). (In Russian.)

Vaishali, A., Ramanpreet, K., and Debdeep, D. (2017). Scenario Analysis of Textile Industry in Asia-Pacific Trade Agreement (APTA). *Procedia Computer Science*, 122, 685–690.

EVOLUTION OF PUBLIC PROCUREMENT AUCTIONS IN RUSSIA

Vladimir V. MELNIKOV,

Cand. Sci. (Econ.), 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,

Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor,
Department of Regional Economy and Public Administration, Novosibirsk State University
of Economics and Management,
Novosibirsk, Russia,
e-mail: olgaluck@gmail.com

Citation: Melnikov, V. V., and Lukashenko, O. A. (2019). Evolution of public procurement auctions in Russia. *Terra Economicus*, 17(1), 150–173. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-150-173

Reverse auctions in public procurement have become an important stage, shaping the modern “showcase” of Russian state contractual system. The formal rules that determine conduct of economic entities in this field tend to be an essential factor underlying development of an efficient competitive environment in the public procurement quasi-market, which, other conditions being equal, facilitates growth of well-being for both consumers and producers in Russia. The paper focuses on the evolution of auction technologies and the underlying legal and regulatory framework in the modern Russia. A detailed comparative analysis of various auctions methods used in public procurement in Russia is presented to highlight the rationale of their transformation. Some formal rules are highlighted that contributed to attaining a controlled uniformity of procurement mechanisms, which have led to better predictability and attractiveness of the new market for its participants, and shaped framework for fighting corruption in the public sector. The pressing factors of corruption and quality assurance in public procurement are addressed. The issue is becoming of particular importance since, due to its current administrative reform, Russia is reviewing its offer for joining the WTO Agreement on Government Procurement. The sequence of technological measures in public and municipal procurement, stages and timeline of procurement procedures are detailed. The role of digitalizing public procurement in order to enhance transparency in this segment of economic operations is discussed. The authors have performed a comparative analysis of different types of e-auctions within the federal regulatory environment in Russia. Any robustness and balance improvement in procurement procedure selection can be expected only after mandatory and synchronous electrification of all methods of public procurement in the Russian Federation.

Keywords: *auction; public procurement; government regulation; economic policy; effectiveness of the contractual system*

JEL classifications: *D02, H30, H57, K20*

ЭВОЛЮЦИЯ МЕХАНИЗМА АУКЦИОНА ПРИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ В РОССИИ

Владимир Васильевич МЕЛЬНИКОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск, Россия,
e-mail: vvm_ru@mail.ru;

Ольга Александровна ЛУКАШЕНКО,

кандидат экономических наук, доцент,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г. Новосибирск, Россия,
e-mail: olgaluck@gmail.com

Цитирование: Мельников, В. В., Лукашенко, О. А. (2019). Эволюция механизма аукциона при государственных закупках в России // *Terra Economicus*, 17(1), 150–173. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-150-173

Использование редуционов при государственных закупках стало важным этапом, определяющим современное лицо российской государственной контрактной системы. Формальные правила, определяющие поведение экономических агентов в этой сфере, стали существенным фактором формирования эффективной конкурентной среды квазирынка государственных закупок, что при прочих равных условиях способствует росту благосостояния как потребителей, так и производителей в стране. В статье представлена эволюция аукционных технологий и соответствующего нормативно-правового регулирования в современной России. В результате детализированного сравнительного анализа разных методов проведения аукционов в системе российских госзакупок выявлена логика трансформации аукционных технологий. Показаны формальные правила, которые внесли вклад в достижение контролируемого единообразия механизмов осуществления закупочной деятельности, что позволило обеспечить большую предсказуемость и привлекательность нового рынка для участников, создало рамочные условия и предпосылки для борьбы с коррупцией в государственном секторе. Рассмотрены факторы коррупциогенности и обеспечения качества в сфере госзакупок. Это имеет особое значение в условиях подготовки к присоединению РФ к Соглашению ВТО о государственных закупках. В работе приводится последовательность технологических мероприятий государственных и муниципальных закупок, этапы и сроки проведения закупочных процедур. Показана роль электронизации в повышении прозрачности данной сферы хозяйствования. Приводится сравнительный анализ разновидностей электронного аукциона, встречающихся в рамках федеральной нормативной базы РФ. Ожидания роста сбалансированности при выборе закупочных процедур возможны только после обязательной и единовременной электронизации всех способов государственных закупок в России.

Ключевые слова: *аукцион; государственные закупки; государственное регулирование; экономическая политика; эффективность контрактной системы*

Introduction

During the transition from the Soviet system of directive planning to the market principles of satisfying public needs, public procurement has become a regulatory area with high corruption capacity (Belokrylov, 2017; Detkova, Podkolzina & Tkachenko, 2018; Makovleva, 2018; Sirotkina & Pavlovskaya, 2017; 2018; Balaeva & Yakiovlev, 2017). This is due to a specific market environment: the market of monopsonist buyer that can choose the seller, the type of product, its quality and other parameters of a deal based on one's personal preferences. Since the state is the largest buyer in Russia, regularizing the conduct of economic agents in this field is an essential factor underlying development of an efficient competitive environment (Ostrovnaya & Podkolzina, 2015; 2018) and market performance, facilitating the growth of consumer as well as producer well-being in Russia.

The stage of hammer (classic) and electronic reverse auctions in public procurement was important: during that period the modern face of Russian public contractual system was shaped (Anchishkina, 2017; Melnikov, 2008; Yakovlev, Tkachenko, Demidova & Balaeva, 2015). With all known technological and conceptual controversies (Hyytinen, Lundberg & Toivanen, 2018; Kettunen & Kivak, 2018), introducing the auction mechanism was a considerable contribution to achieving controlled diversity of procurement technology, enabling predictability and attractiveness of the new market for the participants, which created the framework conditions and prerequisites to counter corruption in the public sector as well as foster further digitalization of procurement procedures (Rymanov, 2014).

Evolution of auction technologies is in the focus of the paper. Comparative analysis of various auctions methods used in public procurement in Russia is presented.

Introducing auction mechanisms under the law on public procurement

According to the structure of procurement methods under No. 94-FZ Federal Law, there was a separate tentative group of competitive bidding, including tenders and auctions¹. They were understood as an absolutely correct method of procurement, choosing which did not require any particular preliminary conditions. Other methods of placing orders could be used only as an exception specified in the Law.

A superficial glance at the Law could lead to an assumption about possible equal status of tenders and auctions as varieties of competitive bidding. Article 10 Part 4 of the Law stated, however, that the Government of the Russian Federation must specify a list of products procured exclusively through auctions. When the relevant directions were adopted², it became obvious that due to the exhaustive list the role of tenders is reduced to the minimum. Its subjects become acquiring non-standard products, under particular customer requirements that could not be found on a competitive market, and when it was not possible to determine the winner based only on the price.

The choice of the open auction procedure was determined by the needs to comply with the conditions of the auction list approved by the Government as well as the applicable norms of the Law³.

Open auctions had the following sequence of steps (Chapter 3 Articles 32–40):

1. Making a decision to organize an auction.
2. Conducting market research.
3. Establishing an Auction Commission.
4. Drafting an auction notice and documentation.
5. Publishing the auction notice.
6. Issuing the auction documentation.
7. Responding to requests for explaining the auction documentation.

¹ This approach was in line with Articles 447–449 of the Civil Code of the Russian Federation.

² No. 609-r Directions of the Government of the Russian Federation of 15.05.2007; later replaced with No. 236-r Directions of RF Government of 27.02.2008.

³ From 1 January 2011 “hammer” auctions were replaced with open electronic auctions mandatory for all public and municipal customers.

8. Publishing explanation on the official web-site.
9. Registering auction bids.
10. Evaluating bids.
11. Signing the Bid Evaluation Protocol and publishing it on the official web-site.
12. Performing the auction.
13. Publishing the auction Protocol on the official web-site.
14. Handing a copy of the Protocol and draft contract to the winner.
15. Concluding the contract with the winner.
16. Forwarding information about the contract to the body (at the relevant level) authorized to keep the Contract Register.

The timeline of the above events is given on Fig. 1.

Auctions were performed by a customer or an authorized body in the presence of the members of the Auction Commission, who elected an auctioneer by majority vote⁴, as well as registered procurement participants recognized as auction bidders. Since the auctions for product procurement for public needs were the so-called Dutch auctions, the procedure was to reduce the initial maximum price (IMP) specified in the notice by the “auction step”. Initially the “step” was set at 5% of IMP and then reduced each time by 0.5%, when there were no offers from the bidders. The procedure continued until the last “step” at 0.5% IMP. If no bidder raised a card after triple announcement of the price by the auctioneer with 0.5% step, the auction ended.

Other conditions being equal, the person who offered the lowest contract price would become the winner. At the same time, the Law embedded a mechanism for a transition from the buying auction to the auction for selling the right to conclude a contract, which in some cases allowed paying the customer for the right to become a supplier.

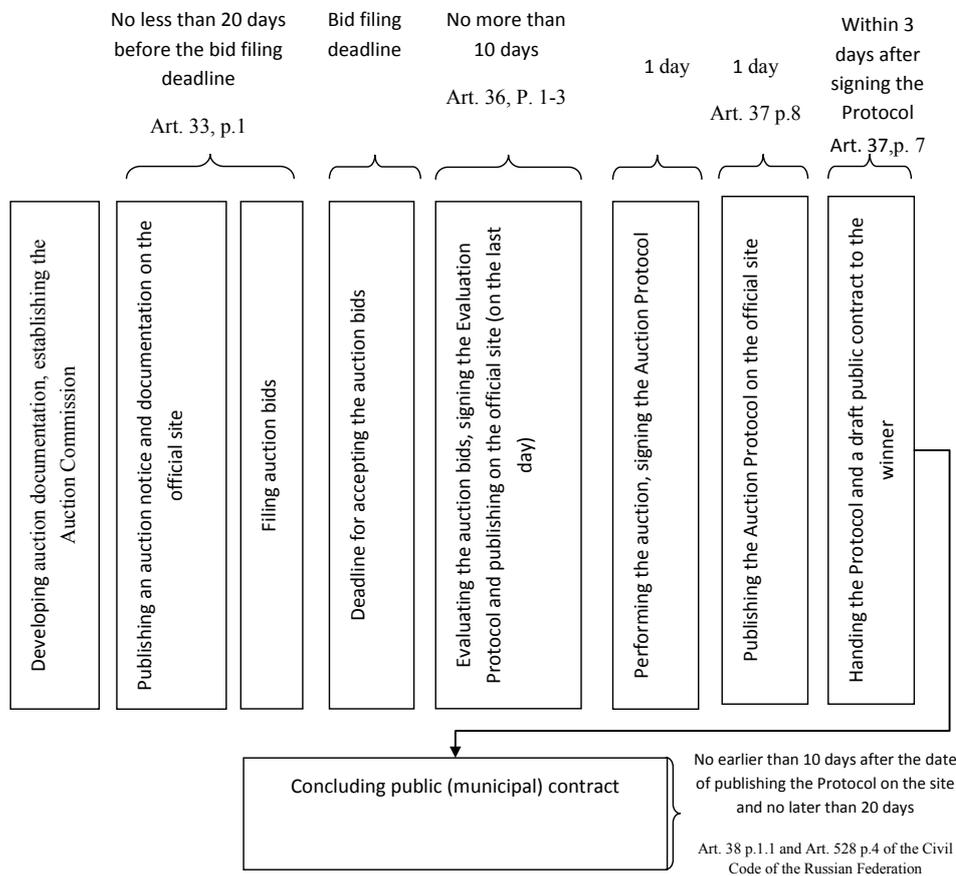


Fig. 1. Stages and timeframe for open auctions under No. 94-FZ Federal Law (Ch.3)

⁴ A person who had the necessary skills and was responsible for an auction was made a member of the Auction Commission in advance.

The surety was returned to all bidders within five working days after signing the Protocol except the winner and the person who made the second last contract price offer. The bidders with the best bids received sureties within 5 days after the date of concluding the contract with the winner. If the latter refused or did not manage to provide contract surety (in case of such requirement), surety would not be returned to the evader, and the contract would be offered to the bidder who made the second last bid.

Apart from efficient spending of public and municipal funds, a rationale of No. 94-FZ was fighting corruption. The newest Russian public procurement practice demonstrates plenty of cases of inefficient use of public resources. The main corruption factors behind the norms of the Law include a possibility to overrate prices in order placement coupled with lack of control over the procured products.

The controllers were forced to admit that in spite of detailed procurement technologies, the current legislation does not truly prevent inefficient or off-target use of public funds. According to Rosfinnadzor [the Federal Service for Fiscal and Budgetary Supervision], in 2004–2008 the scale of violations in public procurement increased by 8 times while “budget expenditure” increased approximately by 3.5 times (Tovkailo, 2010). In 2010 the RF President was officially made aware that the share of “lost” money in the Russian public procurement system reaches up to 20% – 1 trillion RUB (in conservative estimates) (Pismennaya, 2010). This is not about stealing; this is about “inefficient” spending when No. 94-FZ Federal Law applies⁵.

With broad introduction of the main “hope” of the basic law – open auctions in the electronic form (Ch. 3.1 No. 94-FZ) some positive changes took place in the procurement practice⁶. In a number of cases e-auctions became a good medicine against bid-rigging cartels between bidders as well as bidder-customer collusion. A trend emerged towards growing number of procurement bidders accredited at the five official trading sites.

E-auctions decrease considerably the customer’s rent-seeking ability – engaging the administrative resource at the expense of potential suppliers to the state. It became possible through the procedures distancing representatives of state bodies from bidders: publishing auction notice on the web-site, filing 2-part bids and raising a barrier in the form of the site operator that directly performs the auction procedure⁷. The information exchange mechanism between the official web-site and the trading sites was used to build up the public and municipal procurement information system in Russia as the “one-window” system, significantly increasing transparency and competitiveness of the segment and providing the unity of economic space.

A brief description of the technology for open e-auctions under Chapter 3.1⁸:

1. Making a decision on procurement at an open e-auction (OEA).
2. Conducting market research regarding the required goods, works, services to determine the initial contract price.
3. Establishing an Auction Commission.
4. Drafting an OEA notice and documentation; approving OEA documentation.
5. Publishing OEA notice on the official web-site (including an e-site) and other mass media at the customer’s discretion. Publishing OEA documentation.
6. Sending and providing OEA documentation.
7. Responding to requests about explaining auction documentation.

⁵ Examples from the recent Russian practice of non-efficient public procurement are described, for instance, in (Melnikov, 2015: 154–155). A case on procurement of the state-of-the art aircraft for the needs of USA DoD proves that inefficiency and corruption are not unique Russian diseases (Tucker, 2014). Seeking and refining an optimal model was not an easy task anywhere (Choi, 2003; Shadrina & Romanova, 2017; Popa, 2018).

⁶ For federal customers the pilot period of e-auctions started on 1.01.2010 in accord with the list approved by No. 1996-р Directions of RF Government of 17.12.2009 (in view of No.1157-АП/Д22 Explanatory Letter of the Ministry for Economic Development and FAS “On the Procurement Procedure for Federal Public Needs” of 01.02.2010). The mandatory transition from “hammer” to e-auctions started on 1.07.2010, and for regional and municipal customers – with a half-year delay, from 1.01.2011.

⁷ A reservation should be voiced here: on highly concentrated markets with poor competition the ability of customers to influence the auction outcomes as well bid-rigging potential are maintained.

⁸ The reservation (a reference to the Chapter) is necessary since under No. 94-FZ auction were also performed in accord with Article 41. Only general terminology was given so often auctions carried out in different regions could vary significantly by a range of elements. Another distinguished feature was lack of control over trading sites’ operations.

8. Publishing explanations on the official web-site.
9. Accepting OEA bids (by e-site operator).
10. Registering bids and blocking funds as a surety (by e-site operator).
11. Evaluating the first parts of the bids (characteristics of supplied products) and drawing No.1 Protocol.
12. Performing the e-auction (by e-site operator).
13. Publishing the Auction Protocol (No. 2 Protocol) on the e-site.
14. Evaluating the second parts of the bids (information about the bidders) and publishing OEA outcome Protocol (No.3 Protocol).
15. Handing the draft contract over to the winner via the e-site operator.
16. Forwarding the contract signed by the winner to the customer via the e-site operator with a contract security instrument.
17. Signing the contract by the customer and forwarding it to the winner via the e-site operator.
18. Forwarding information about the contract to the body (at the relevant level), authorized to keep the Contract Registers.

The timeline of the above events is given on Fig. 2.

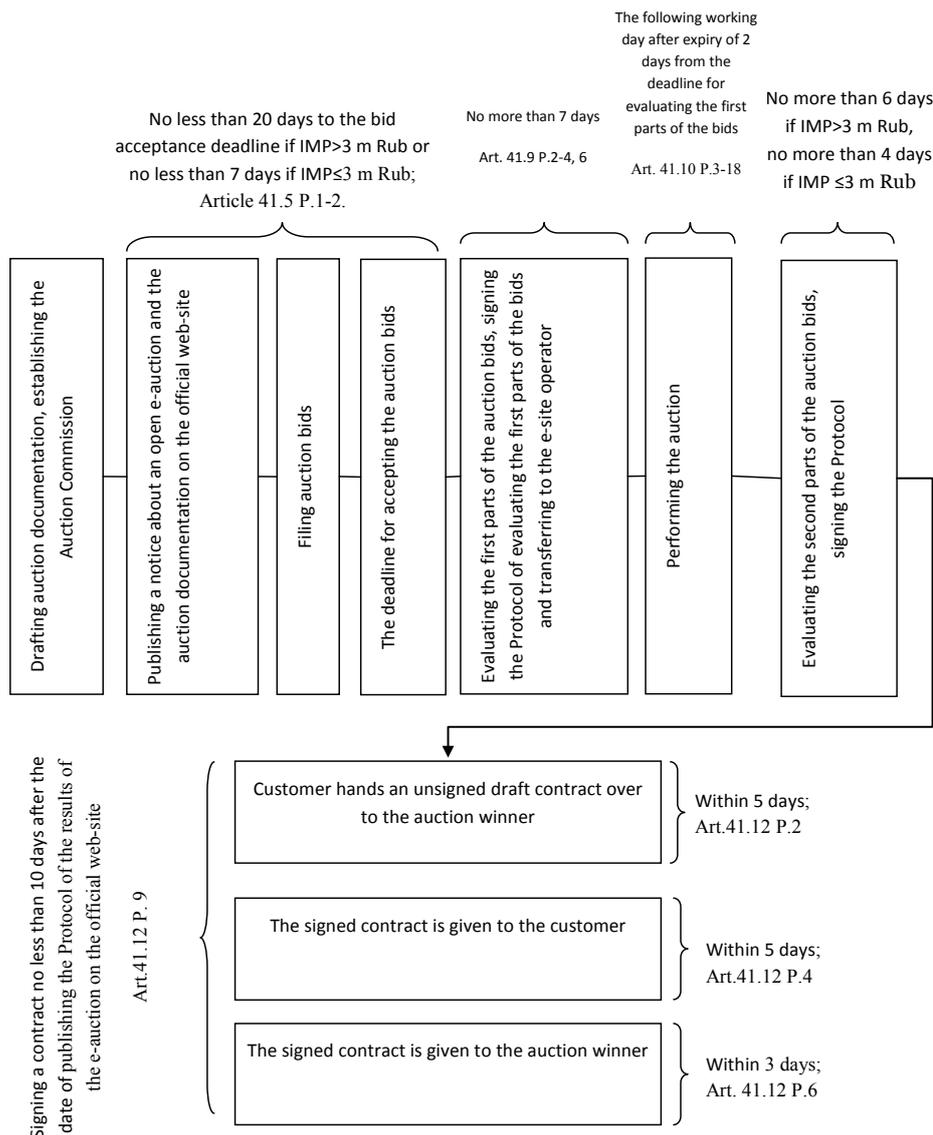


Fig. 2. Stages and timeframe for open electronic auctions under No.94-FZ Federal Law (Ch. 3.1)

Regarding the contracts concluded upon the OEA outcome, the situation is complicated by presence of the third party's document flow between the customer and the winner. E-site practices showed that an additional link in these relations could have led to technical errors preventing contracts (Kornilov, 2012).

A contract following an e-auction also must be concluded in the electronic form that is recognized as the original. Customers had no right to demand suppliers resign its paper copy.

E-auctions under Article 41, which existed in parallel until the end of 2010, were not regulated in that many details. A comparative analysis of these procurement methods is presented in Table 1 below.

Table 1

Comparative analysis of e-auctions performed in accord with No.94-FZ Federal Law (Article 41 and Ch. 3.1)

Comparison parameter	Article 41	Ch. 3.1	Comments
Validity period	Till 1 July 2010	No limit	Validity period of Article 41 was established by the law, although many regions [subjects of the Russian Federation] were in favour of extending it
Who may apply	Federal, regional municipal customers	Only federal customers till June 2010 (inclusive), everybody - from 1.01.2011	According to the law, auctions under Chapter 3.1 can be performed only on the authorized sites. Currently there are three authorized sites to hold auctions for federal customers. The Ministry of Economic Development selects five national operators of e-sites
Where can e-auction be held	Any e-site	Only the authorized e-sites	
Payment for the site services by customers	Set by e-sites	No charges	Under Chapter 3.1 of the Law, an e-site conducts auctions for customers free-of-charge – a fee (no more than 3000 RUB) is charged from the auction winner
Period	22 days	Depends on the initial maximum contract price (minimum – 23 days)	The periods of e-auctions under Article 41 and Ch. 3.1 are comparable
Stages	1 stage	3 stages	E-auctions under Ch. 3.1 have three stages: – first evaluation; e-auction on the site; second evaluation and determining the winner. Under Article 41 the winner is determined based on the outcome of a 1-stage e-auction, bids are not evaluated
Publishing information on the official web-site	Required	Until 1 January 2011 notice and protocols had to be published on e-sites	Publication of auction information under Ch. 3.1 is regulated by the norms specified in the Chapter and Article 65 of No. 94-FZ Federal Law

Table 1 continuation

Comparison parameter	Article 41	Ch. 3.1	Comments
Commission	No	Yes	The convenience of Article 41 for customers was that the procedure did not provide for collegial decisions, so the law does not require forming a Commission. The Commission met only if auction was conducted under Ch. 3.1
Meetings of the Commission	0	2	
E-signature for customers	In accord with the sites regulations	Mandatory	No. 179 Decree of the RF Government of 17.03.2008 provided for use of e-signature or other analogues of true signature in the course of e-auctions
E-signature for procurement bidders	In accord with the sites regulations	Mandatory	
Evaluating bids for e-auctions	No	Mandatory	Article 41 did not provide for bids evaluation; the customer determines the auction subject, the site operator registers (or declines) procurement bids
Limitations with regard to the initial contract price	1 million RUB	No limitations	1 m Rub limitations of the initial contract price or lots are specified in Article 32 of the Law for auctions held in accord with Article 41 of the Law
Dividing into lots	Possible	Possible	A possibility to determine lots is provided for
Auction step	No	The upper and lower step margins are set at 0.5–1% of the initial contract price	Auctions under Ch. 3.1 have an “auction step”
Bid filing interval	1 hour	10 minutes	Ch. 3.1 reduced the interval for filing price offers
Auction documentation	No	Yes	According to Article 41, auction documentation is not drafted. A customer prepared a notice and enclose a draft contract at one’s discretion
Publishing Protocols	1 Protocol	2 Protocols + Auction Protocol	Under Article 41 only 1 Protocol is drawn that is published on the website. Under Ch. 3.1, before 1 January 2011 all Protocols are published on e-sites
Signing Protocols	Signed by the customer	Signed by members of the Commission and the customer	
Auction bid surety	No	Mandatory	Ch. 3.1 specifies mandatory auction bid surety
Contract performance surety	At the customer’s discretion; the customer must undertake, in particular, liability insurance	At the customer’s discretion; except liability insurance (excluded by law)	The customer makes a decision on contract performance surety at one’s discretion; however, “executor’s liability insurance” is excluded from Ch. 3.1 as a type of surety

Table 1 continuation

Comparison parameter	Article 41	Ch. 3.1	Comments
Customer liability	Drafting a notice	At all auction stages	Under Article 41 customer liability can arise only if the customer committed a violation failed to follow the procedure drafting a notice (for example, naming a trademark without the words “or an equivalent”). Under Ch. 3.1 a customer is liable for specifying recruitments in the auction documentation, for allowing bidders to participate in procurement, etc.
Commission liability	No	At the stages of bids evaluating and selecting the winner of an e-auction	Article 41 does not specify Commission liability
Possibility to conclude a contract with a single auction bidder	No	Yes	Ch.3.1 provides for a possibility to conclude a contract with the single e-auction bidder, as well as with the bidder that offered the second best price after the contract winner. This is a serious advantage of Ch. 3.1 over Article 41.
Possibility to conclude a contract with the bidder that offered the second best price after the winner if the winner evades the contract	No	Yes	

Source: Seredintsev, 2010.

Transferring public procurement into the electronic format was an important step in the incremental evolution of Russian national procurement system, leaving increasingly less loopholes for corruption in the bidding mechanisms, which, however, did not guarantee procurement efficiency and defeating corruption in principle (Melnikov, 2011; 2012).

At the same time, increased transparency and technological advancement of e-auctions incurred some additional difficulties for the participants. Apart from concerns about interaction with state bodies, potential suppliers had to overcome reluctance to bid in e-auctions online. They also should take care of accreditation with an e-site, have back-up internet access in case of any network failures, reserve financial resources as auction surety, and study the rules and mechanisms of the new procurement technology and so on.

For the regulators the attitude to the reform was determined by a considerable reduction of the contract costs against the sums initially allocated for this purpose in the budget, which often had an adverse impact upon the quality of the procured products and still could not block inefficiency and corruption at the stage of contract execution and product supplies. Understanding that one of issues in auction inefficiency is reducing the procure-

ment regulation system to contract signing, introducing the product supply period in the scope of the law could be the next expected logical step of public authorities.

The auction mechanism of No. 44-FZ Federal Law

Drafting the law on contractual system and waiting when it comes into force was a period of intensive discussions of the public procurement technology development in Russia⁹. The valid procurement rules specified in No. 94-FZ Federal Law were quite disappointing: customers could not timely purchase the required products, users complained about consistently poor quality of the products, suppliers were not keen on participating in procurement procedures due to the risk of delays payments, expected additional corruption costs or simply fear to waste time; and government officials and the President accused the established procurement system of inefficiency and even failures of the tax-and-expenditure policy.

The scope of No. 44-FZ Federal Law was expanded considerably (Fig. 3). It covered procurement planning, selecting suppliers (from publishing a notice to signing a contract with the winner), product procurement (supply) until a contract is executed by its parties, as well as recording and tracking the results (Fig. 4).

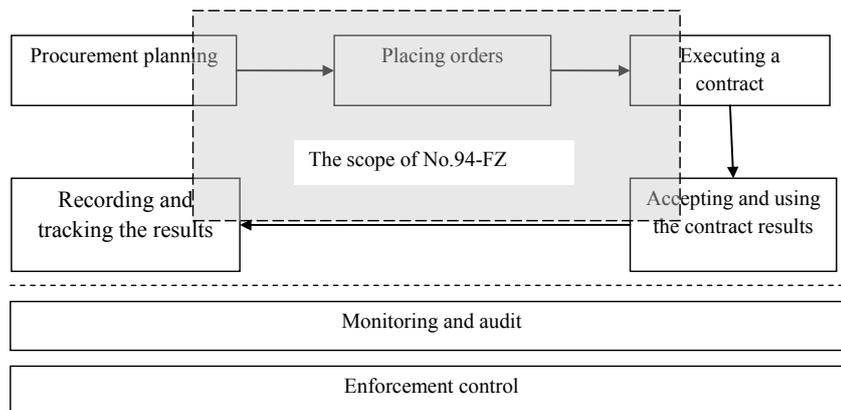


Fig. 3. Processes within the public and municipal procurement system under No. 44-FZ Federal Law (Mavlyukeev, 2013: 6)

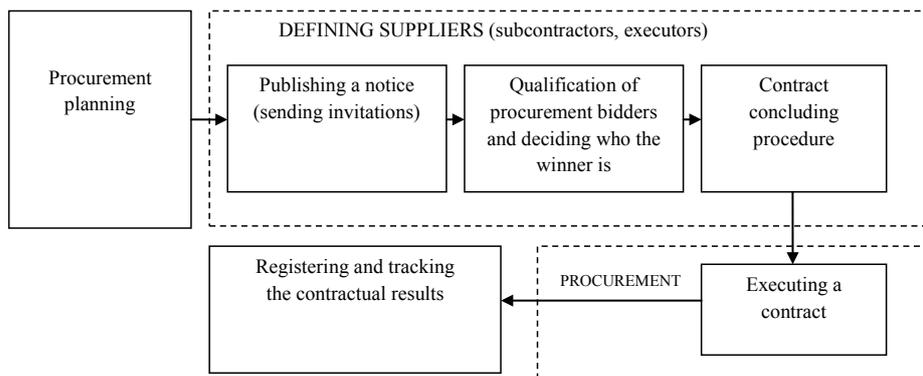


Fig. 4. Stages of public and municipal procurement under No. 44-FZ Federal Law

The law on contractual system is aimed at creating a situation when a customer has at least one official professionally dealing with procurement. Under the law, customers, whose consolidated annual volume of procurement exceeds 100 million RUB, must form contractual services (specialized units or assign the relevant responsibility to staff of

⁹ On the concept of establishing and developing the contractual system in Russia and international experience in this field see, for instance: ipamm.hse.ru/upload/download/library/wp8-2011-02.pdf (Golovschinsky & Shamrin, 2011).

other departments), and if their consolidated annual volume of procurement is less than 100 million RUB, the law provides for appointing such an official – a contractual manager. It is expected therefore, that over the long term there will be a minimum number of random persons who were given an extra workload in addition to their main job responsibilities.

Customers have an obligation to set recruitments for auction bid surety that can be either deposited monetary assets or a bank guarantee¹⁰ at 0.5–5% IMP¹¹. In No. 94-FZ Federal Law, auction bid surety was interpreted as a customer right (Article 20 Part 4 and Article 32 Part 5 of No. 94-FZ Federal Law).

The e-auction procedure under No. 44-FZ Federal Law, mostly repeats the open e-auction norms given in Ch. 3.1 of No.94-FZ Federal Law “On Public Procurement...”. The “auction list” set by the RF Government remains the basis upon which a customer chooses this procurement technology. As we already emphasized, however, customers have the right to employ this method of procurement for other products at their discretion.

A brief description of the e-auction technology:

1. Timely reflecting information about the procured products by a customer, as well as possible changes to the procurement plan and the schedule.
2. Making a decision on procurement through an e-auction.
3. Establishing the Auction Commission.
4. Drafting a notice on the e-auction, devising and approving documentation. Publishing a notice about organizing an e-auction, documentation in the unified information system and publishing in other mass media at the customer’s discretion.
5. Forwarding and providing e-action documentation.
6. Responding to requests about explaining auction documentation and publishing the answers in the unified information system.
7. Accepting the e-auction bids (by the e-site operator).
8. Registering bids and blocking funds as surety (by the e-site operator).
9. Considering the first parts of the bids (characteristics of the supplied products), drafting No.1 Protocol and publishing it on the e-site and in the unified information system.
10. Holding an e-auction (by the e-site operator).
11. Publishing the Auction Protocol (No. 2 Protocol) on an e-site.
12. Considering the second parts of the bids (information about participants) and publishing the Protocol for summing up the outcome of the e-auction (No.3 Protocol) on the e-site and in the unified information system.
13. Signing the contract at the e-site:
 - forwarding a draft contract to the winner;
 - forwarding a signed contract to the ordering party, providing further documents on contract support;
 - signing the contract by the customer and sending it to the winner.
14. Forwarding data about the contract to the body (of a relevant level) that is authorized to keep Contract Registers.

The timeline of the above events is given on Fig. 5

It is expected that the main goal of auctions for public and municipal procurement of goods, works, services is to reduce the contract price to the maximum. The contract price is the only criterion based on which the winner is determined. At the same time, No.44-FZ Federal Law introduced a discouraging standard at first glance: Article 37 – “Antidumping measures in tenders and auctions”. If a participant of competitive methods of determining the supplier wishes to reduce a contract price by 25% and more, then, other conditions being equal, the contract surety must be 1.5 times higher¹².

¹⁰ In e-auctions, judging from technology – only as funds transfer.

¹¹ In a short e-auction for procurement products for no more than 3million RUB – 1% of IMR.

¹² If IMCP is below or equal 15 m RUB suppliers can ease their life providing information that confirm their good faith, if such was specified in the procurement documentation and provided in advance by the bidder as part of the bid.

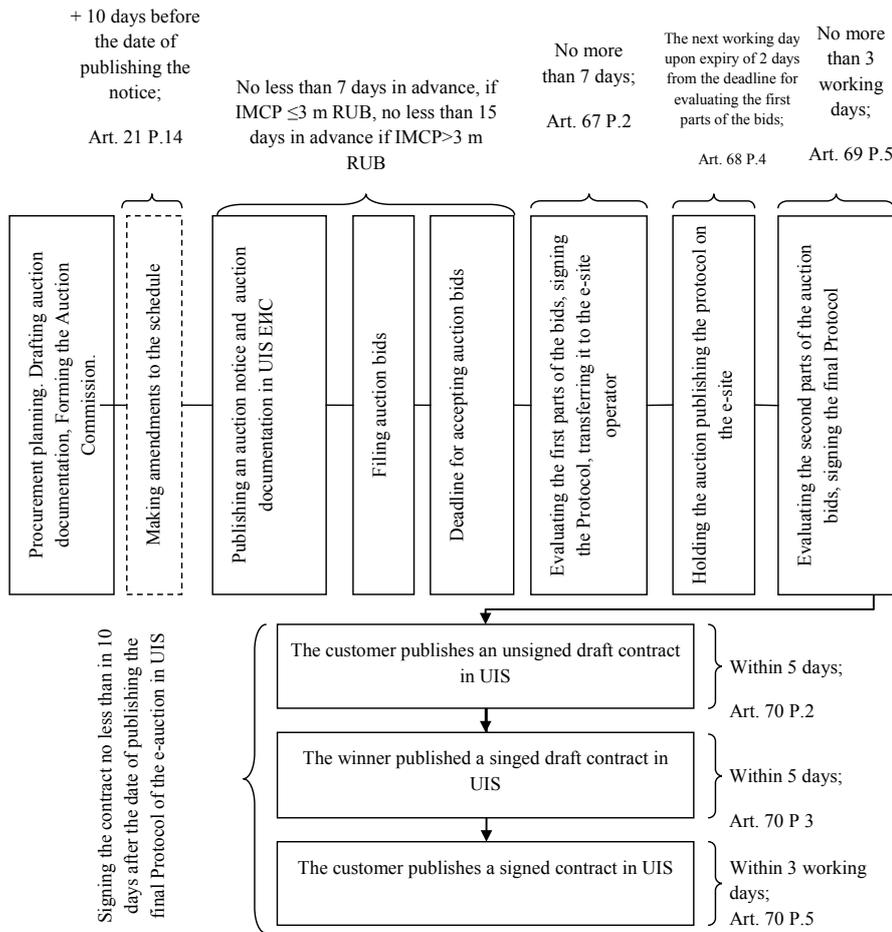


Fig. 5. Stages and time frame for e-auctions under No. 44-FZ Federal Law

On the one hand, customers in e-auctions ask bidders to reduce the price to the maximum; on the other – think about the consequences. This measure is an obvious result of deficiencies in the concept of the law when the most widespread procurement technology a priori causes the legislator’s concerns with regard to supplying low quality products or inability to execute the contract in principle.

Table 2

Comparative analysis of e-auction procedures¹³

Item	Comparison criteria	Open auction in the electronic form (Ch. 3.1. No. 94-FZ)	Electronic auction (No. 44-FZ)
1.	Stage of planning	Mandatory, publishing schedules (Art.16 P. 5.1)	Mandatory, compiling, approving and keeping procurement plans and schedules (Art.16, 17, 21).
2.	Norm-setting in procurement	No	Mandatory in view of the by-laws (Art. 19)
3.	Public discussion of procurement	No	Mandatory in the cases determined by the by-laws (Art. 20)

¹³ Compiled by the authors. No.44-FZ as of December 2014. A comparative analysis of e-auctions under Art. 41 and Ch. 3.1 of No. 94-FZ is given in Table 2.

Table 2 continuation

Item	Comparison criteria	Open auction in the electronic form (Ch. 3.1. No. 94-FZ)	Electronic auction (No. 44-FZ)
4.	Specialized organization	Customer can engage a specialized organization to perform procurement functions (Art. 6 P.1)	Customer can engage a specialized organization on the basis of a contract to perform particular functions to select a supplier, particularly, to draft auction documentation, perform other functions related to the procedure of determining the supplier (subcontractor, executor). (Art. 40 P.1)
5.	Experts, expert organizations	Customers can engage independent experts, chosen in line with the current Federal Law. (Art. 9 P.12)	Customers engage experts, expert organizations in the cases specified by the law. (Art. 42 P.1)
6.	Initial (maximum) contract price	Sources of information about the prices of goods, works, services can be state statistical reporting data, the official web-site, Contract Register, information about manufacturer prices, market research findings in open access, market studies. They also have a right to estimate the maximum contract price on their own (Art. 19.1 P. 1)	Limitations for small business, socially oriented, non-profit entities: the (maximum) contract price should not exceed 20 m RUB In other cases MCP is determined and justified by the customer using the method specified in the law (Art. 22 P.1)
7.	Auction Commission	Mandatory (Art. 7 P.1)	Mandatory (Art. 39 P.1,3)
8.	Minimum number of Commission members	At least five persons (Art. 7 P.3)	At least five persons (Art. 39 P.3)
9.	Bid surety	Bid surety for an open auction cannot be less than 0.5% and cannot exceed 5% of the initial (maximum) contract price (lot price). Small companies: cannot exceed 2% of the initial (maximum) contract price (lot price). (Art. 41.1 P.5)	0.5–5 % IMP. If IMP does not exceed 3 m RUB – 1 % IMP (Art. 44 P.14)

Table 2 continuation

Item	Comparison criteria	Open auction in the electronic form (Ch. 3.1. No. 94-FZ)	Electronic auction (No. 44-FZ)
10.	Contract surety	<p>Contract surety cannot exceed 30% of the initial (maximum) contract price (lot price), specified in the notice on an auction in the electronic form, but cannot be less than the advance payment (if a contract requires an advance payment), or if the advance payment exceeds 30 % of the initial (maximum) contract price (lot price), the contract surety cannot be 20 % higher than the advance payment and cannot be less than the advance payment. If the initial (maximum) contract price (lot price) is more than 50 m RUB, the customer, the authorized body must set the contract surety requirement at 10–20 % of the initial (maximum) contract price (lot price), but no less than the advance payment (if a contract requires an advance payment) or if the advance payment exceeds 30 % of the initial (maximum) contract price (lot price), no higher than 20 % of the advance payment, but no less than the advance payment. (Art. 41.5 P.11)</p>	<p>Contract surety is specified in the auction documentation. Contract surety must be 5–30 % of the initial (maximum) contract price, specified in the procurement notice. If of the initial (maximum) contract price is more than 50 m RUB, the customer must set a contract surety requirement at 10–30 % of the initial (maximum) contract price, but no less than the advance payment (if a contract requires an advance payment). If the advance payment is more than 30% of the initial (maximum) contract price, the contract surety is equal to the advance payment. (Art. 96 PP. 1-10; Art. 64 P.1 Cl. 8)</p>
11.	Negotiations with participants	<p>Not allowed if create preferential conditions for participating in an open auction in the electronic form and (or) conditions for disclosing confidential information (Art. 41.1 P.6)</p>	<p>Not allowed if as a result of the negotiations этих preferential conditions are created for participating in an electronic auction and (or) conditions for disclosing confidential information . (Art. 46 P.2)</p>

Table 2 continuation

Item	Comparison criteria	Open auction in the electronic form (Ch. 3.1. No. 94-FZ)	Electronic auction (No. 44-FZ)
12.	Document flow	In the electronic form; documents must be signed with a fortified electronic signature (Art.41.2 P.2) (or an electronic signature under No. 1-FZ of 10.01.02)	In the electronic form; documents must be signed with a fortified electronic signature (Art. 60 P.1-2)
14.	Fee for accrediting at an e-site for participating in an auction	Bidders are not charged. Charging the person with whom the contract is concluded (Art. 41.1 P.4)	Bidders are not charged. Charging the person with whom the contract is concluded (Art.59 P.6).
15.	Participants accreditation	Mandatory. To obtain accreditation, a procurement bidder submits documents and data required by the law to the e-site operator (Art. 41.3 P.1,2)	Mandatory. To obtain accreditation, a procurement bidder submits documents and data required by the law to the e-site operator (Art. 60 PP. 1,2).
16.	Making decisions on accrediting participants	Within 5 working days (Art. 41.3 P.4)	Within 5 working days (Art. 61 P.4).
17.	Declining accreditation	Failure by the bidder to provide documents and information or providing documents that do not meet the requirements set by the law of the Russian Federation. (Art. 41.3 P.6)	Failure by the bidder to provide documents and information or providing documents that do not meet the requirements set by the law of the Russian Federation. (Art. 61 P. 6).
18.	Notice	A notice is published on the official web-site no less than 20 days before the deadline for filing auction bids. (Art. 41.5 P.1) If IMCP does not exceed 3 m RUB, a notice must be published no less than 7 days before the deadline for filing auction bids. (Art. 41.5 P.2)	A customer publishes a notice about an e-auction in UIS. If IMCP does not exceed 3 m RUB, a customer published a notice about e-auction in UIS no less than 7 days before the deadline for filing auction bids. If IMCP exceed 3 m RUB, a customer published a notice about e-auction in the Unified Information Ssystem no less than 15 before the deadline for filing auction bids. (Art. 63, PP.1, 2, 3).
19.	Changes to a notice	Allowed, no alter that 5 days before the deadline for filing auction bids; No changes to the auction subject, the changes must be published on the official web-site within 1 day (Art. 41.5, P.5)	Allowed, no alter that 2 days before the deadline for filing auction bids; Changing the auction subject is not allowed, the changes must be published in UIS within 1 day (Art.63, P.6).

Table 2 continuation

Item	Comparison criteria	Open auction in the electronic form (Ch. 3.1. No. 94-FZ)	Electronic auction (No. 44-FZ)
20.	Extending the deadline for bids filing if changes are made to the notice	The deadline for filing bids for an open auction must be extended so that the period from publishing the changes to the notice about the open auction on the official web-site to the deadline for filing the open auction bids is no less than 15 days, or if IMCP does not exceed 3 m RUB, no less than 7 days. (Art. 41.5, P.5)	The deadline for filing bids for an e-auction must be extended so that the period from publishing the changes to the notice about the auction in UIS the deadline for filing the open auction bids 15 is no less than 15 days, or if IMCP does not exceed 3 m RUB, no less than 7 days. (Art.63, P.6).
21.	Auction documentation	Yes, meets the standards specified in Parts 1 - 3.2, 4.1 - 6 Article 34 of No.94-FZ, no requirements to drafting and the form of bids. (Art. 41.6, PP.1,2)	Yes, meets the standards specified in Art. 64 P.1. Cannot contain requirements to drafting and the form of auction bids; contains the statutory requirements, enclosing a draft contract, which is a part of the documentation, is mandatory (Art. 64, PP.1-3).
22.	Making changes to the documentation	Yes, no later than 5 days before the deadline for filing bids for an open e-auction. Changing the subject of the open e-auction is not allowed (Art. 41.7, P. 7)	Yes, no later than 2 days before the deadline for filing auction bids. Changing the subject is not allowed. (Art.65, P.6).
23.	Publishing changes	Within 1 day after making a decision, the changed made to the open auction documentation are published on the official web-site (Art. 41.7, P.7)	Within 1 day after making a decision, the changed made to the auction documentation are published in UIS (Art. 65, P.6).
24.	Explanations to the documentation	Yes, any participant can send no more than 3 enquiries on explaining the provisions of the open e-auction documentation for the same open e-auction. (Art. 41.7, P.3)	Yes, any participant can send no more than 3 enquiries on explaining the provisions of the e-auction documentation for the same auction. (Art. 65, P.3-4).
25.	Requirements to bidders	Contains an exhaustive list of requirements to procurement bidders; the Government of the Russian Federation can set additional requirements to participants of procurement of particular types of goods, works, services (Art. 11)	Contains an exhaustive list of requirements to procurement bidders; the Government of the Russian Federation can set additional requirements to participants of procurement of particular types of goods, works, services (Art. 31)

Table 2 continuation

Item	Comparison criteria	Open auction in the electronic form (Ch. 3.1. No. 94-FZ)	Electronic auction (No. 44-FZ)
26.	The form of bids	Electronic form, a bid has two parts, each containing statutory information, and includes submission of the relevant documents (Art. 41.8, PP.1, 3, 4, 5, 6)	Electronic form, a bid has two parts, each containing statutory information, and includes submission of the relevant documents (Art. 66, PP.1-8).
27.	Bid filing procedure	Procurement bidders send the first and the second parts of the auction bids to the e-site operator as two electronic documents, signed with an electronic signature, by the deadline and in the form specified in the documentation (Art. 41.8, P.1,3)	Procurement bidders send the first and the second parts of the auction bids to the e-site operator as two electronic documents, signed with an electronic signature, by the deadline and in the form specified in the documentation (Art. 66, PP.2-3)
28.	Confirmation of the received bids	Mandatory, within an hour after receiving a bid the e-site operator must send a confirmation to the procurement bidder that the bid is received, specifying the number assigned to the bid. (Art. 41.8, P.11)	Within an hour after receiving an e-auction bid, the e-site operator must assign a number to the bid and confirm with an e-document, sent to the auction bidder that filed the bid, its receipt, specifying the number assigned to the bid. (Art. 66, P.9)
29.	Bid filing period	Specified in the documentation (no less than 20 days; Art. 41.5 P.1). A bidder can file a bid for an open e-auction at any moment since a notice about the open e-auction is published on the official web-site till the deadline (date and time) for filing the bids for the open auction specified in the documentation on the open e-auction (Art. 41.8, P. 8)	Specified in the documentation (no less than 15 days or no less than 7 days; Art. 63 PP. 2-3). A bidder can file a bid for the auction any time since the notice about the auction is published till the deadline (date and time) for filing the auction bids specified in the auction documentation. (Art. 66, P.7)
30.	Single bid is filed	The e-site operator sends both parts to the customer. The bid is evaluated in accord with Articles 41.9 and 41.11 of the law (Art.41.8, P.22). The customer can conclude a contract.	The auction is declared void (Art.66, P.16). Actions under PP 1-3.1 Art. 71. Without approval (Art. 93 P.1 Cl. 25).

Table 2 continuation

Item	Comparison criteria	Open auction in the electronic form (Ch. 3.1. No. 94-FZ)	Electronic auction (No. 44-FZ)
31.	No bids have been filed	The auction is declared void (Art. 41.8, P.21)	The auction is declared void (Art. 66, P.16)
32.	Evaluating the first parts of bids	The Auction Commission verifies whether the first parts of the bid for an open e-auction, containing the data specified in Part 4 Article 41.8 of the Federal Law, meet the requirements given in the documentation on the open e-auction regarding the procured goods, works, services. A decision is made to allow the procurement bidder to participate in the open e-auction or to reject participation (Art. 41.9, PP.1,3)	The Auction Commission verifies whether the first parts of the bid for an e-auction, containing the data specified in Part 3 Article 66 of the Federal Law, meet the requirements given in the documentation on the e-auction regarding the procured goods, works, services. A decision is made to allow the procurement bidder to participate or to reject participation. (Art. 67, PP.1,3)
33.	The period for evaluating the first parts of the bids	The period for evaluating the first parts of the bids for an open e-auction cannot exceed 7 days from the deadline for filing the open auction bids. (Art. 41.9 P.2)	The period for evaluating the first parts of the bids for an e-auction cannot exceed 7 days from the deadline for filing the bids. (Art. 67 P.2)
34.	Evaluation Protocol	Customer sends to the e-site operator on the day which is the deadline for evaluating the open e-auction bids. (Art. 41.9 P.6)	Customer sends to the e-site operator on the day which is the deadline for evaluating the e-auction bids. (Art. 67 P.7)
35.	Conducting an auction	On a working day upon expiry of two days after the deadline for evaluating the first parts of the bids for an open e-auction. (Art. 41.10 P.3)	On a working day upon expiry of two days after the deadline for evaluating the first parts of the bids for an e-auction. (Art. 68 P.3)
36.	Auction Protocol	Mandatory, published by the e-site operator on the e-site within 30 minutes after the open auction ends. (Art. 41.10 P.19)	Mandatory, the e-auction Protocol published on the e-site by its operator within 30 minutes after the auction ends. (Art. 68 P. 18)

Table 2 continuation

Item	Comparison criteria	Open auction in the electronic form (Ch. 3.1. No. 94-FZ)	Electronic auction (No. 44-FZ)
37.	Handing over the Protocol and the second parts of the bids	Within 1 hour after publishing the Protocol on the e-site, the e-site operator must forward the Protocol and the second parts of the bids for the open e-auction to the customer and notices to the bidders (Art. 41.10 P.20)	Within 1 hour after publishing the Protocol on the e-site, the e-site operator must forward the Protocol and the second parts of the bids for the e-auction to the customer and notices to the bidders (Art. 68 P.19)
38.	Enquiry about explaining the auction results	Yes, the e-site operator must provide the relevant explanations within 2 working days after receiving the enquiry. (Art. 41.10 P.22)	Yes, the e-site operator must provide the relevant explanations within 2 working days after receiving the enquiry. (Art. 68 P.21)
39.	Procedure for evaluating the second parts of the auction bids	The total period of evaluating the second parts of the bids for an open e-auction cannot exceed 6 days from the date of publishing the Protocol of conducting the open e-auction on the e-site. The Auction Commission evaluates whether the second parts of the bids for an open e-auction comply with the requirements and makes a decision on bid compliance or non-compliance for the open auction. (Art. 41.11 PP.1-2,5)	The total period of evaluating the second parts of the bids for an e-auction cannot exceed 3 days from the date of publishing the Protocol of conducting the auction on the e-site. The Auction Commission evaluates whether the second parts of the bids for an e-auction comply with the requirements and makes a decision on bid compliance or non-compliance for the auction. (Art. 69 PP.1,2,5)
40.	Criteria for determining the winner	The lowest contract price and compliance with the requirements specified in the open e-auction documentation (Art. 41.11 P.9)	The lowest contract price and compliance with the requirements specified in the e-auction documentation и соответствие (Art. 69 P.10)
41.	Final Protocol	Mandatory, must be published on the e-site and on the official website within 1 working day (Art. 41.11 P.12)	Mandatory, must be published on the e-site and in UIS no later than on the working day following the date of signing the Protocol. (Art. 69 P.8)

Table 2 continuation

Item	Comparison criteria	Open auction in the electronic form (Ch. 3.1. No. 94-FZ)	Electronic auction (No. 44-FZ)
42.	Non-compliance of the second parts of the auction bids or compliance only of the second part of an auction bid	The auction is declared void (Art. 41.11 P.11)	The auction is declared void (Art. 69 P.13)
43.	Forwarding the contract	A draft contract is forwarded to the operator within five days after publishing the Protocol on the e-site, the operator hands the unsigned draft contract over to the auction winner within 1 hour after receiving the draft contract (Art. 41.12 PP.2-3)	The customer published an unsigned draft contract in the unified information system within 5 days after the date of publishing the Protocol in the unified information system (Art. 70 P. 2)
44.	Period for signing the contract by a bidder	5 days after receiving the draft contract (Art. 41.12 P.4)	5 days after publishing the draft contract in UIS (Art. 70 P.3)
45.	Sending the signed contract and contract performance security documents to the customer	Within 5 days after the date of receiving the draft contract (Art. 41.12 P.4).	Within 5 days after the date of publishing the draft contract in UIS by the customer, the e-auction winner published a signed draft contract in the unified information system, and a document confirming contract performance security, with a fortified electronic signature of the above person (Art. 70 P.3)
46.	Sending the contract, signed by the customer, to the operator	Within 3 days from the date of receiving the contract, signed by the bidder, from the operator (and, possibly, a performance security document) (Art. 41.12 P.6)	Within 3 working days from the date of publishing a draft contract with a fortified e-signature of the e-auction winner in UIS, and providing contract performance security, the customer must published the contract, signed with a fortified e-signature, in UIS (Art. 70 P.7)
48.	Concluding the contract	The contract is considered concluded since the moment when the e-site operator forwards the contract signed by the customer to the bidder of the open e-auction. The contract can be concluded no earlier than 10 days after the date when the final Protocol of the open e-auction is published on the official web-site (Art. 41.12 PP.8,9)	The contract is considered concluded since the moment when the contract signed by the customer is published in UIS. The contract can be concluded no earlier than 10 days after the date when the final Protocol of the e-auction is published in the Unified Information System (Art. 70 PP.8,9)

Table 2 continuation

Item	Comparison criteria	Open auction in the electronic form (Ch. 3.1. No. 94-FZ)	Electronic auction (No. 44-FZ)
49.	Contract is not signed on schedule	The bidder is declared avoided entering into the contract; entering data about the bidder to the Register of Unfair Suppliers; a lawsuit can be filed on a forced contract award, or contract can be concluded with a bidder of the open e-auction who offered the same contract price as the open auction winner, or whose contract price bid gives second best conditions on the contract price, after the conditions offered by the open auction winner. (Art. 41.12 PP.11,13)	The bidder is declared avoided entering into the contract. A lawsuit can be filed on a forced contract award and the contract can be concluded with an auction bidder who offered the same contract price as the winner or whose contract price offer has second best price conditions after the conditions offered by the winner. (Art. 70 PP.13,14)
50.	Appealing the results to the authorized controlling body	Yes. Also, any procurement bidder has the right to appeal the result judicially (Art. 57 P.1)	Yes. Also, any procurement bidder has the right to appeal the result judicially (Art. 105 P.1)
51.	Penalties for delays in fulfilling the obligations (by customers as well as suppliers)	Yes. If the parties delay fulfilling the obligations (Art.9 P.9)	Yes. If the parties delay fulfilling their contractual obligations, and for improper execution of their obligations (Art. 34 PP. 4-9)

Conclusions:

1. Due to its technology, electronic auction is a mechanism capable to generate the maximum economic effect within the public procurement system.
2. The institutionalism of auctions makes them the main procurement tool in Russia in spite of their implied equivalence with open tenders.
3. Applying auctions in public procurement creates a serious problem of quality assurance, especially in procurement of experience and credence goods.
4. Trimming the requirements to bidders and expanding procurement under the auction list means that the skills level of the customer staff must be improved, since their work determines the quality of drafting technical assignment in line with the valid law.
5. Transferring auctions into the electronic form made a considerable positive contribution in the openness of the public procurement system as well as anticorruption efforts.
6. An improved balance in selecting procurement procedures can be expected only after a mandatory simultaneous electronization of all methods of public procurement.
7. Increasing the efficiency of public procurement in the course of the reform of this system of administration will depend directly on the growth of confidence and engagement of a broad range of qualified product suppliers.

REFERENCES

- Anchishkina, O. (2017). Contract institutions in the Russian economy: The sphere of state, municipal and regulated procurement. *Voprosy Ekonomiki*, (11), 93–110. (In Russian.)
- Balaeva, O., and Yakiovlev, A. (2017). Estimation of costs in Russian public procurement system // *International Journal of Public Procurement Management*, 10(1), 70–88.
- Belokrylov, K. (2017). Public procurement reform in Russia: ways to reduce the risk of corruption // *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 15(8), 127–139.
- Choi, I. (2003). Long and winding road to the government procurement agreement: Korea's accession experience. Options for Global Trade Reform. A view from the Asia-Pacific. – Cambridge University Press, 2003, pp. 249-269.
- Detkova, P., Podkolzina, E., and Tkachenko, A. (2018). Corruption, Centralization and Competition. Evidence from Russian Public Procurement // *International Journal of Public Administration*, 41(5–6), 414–434.
- Flynn, A. (2018). Integrating the implementation of SME-friendly policy in public procurement // *Policy Studies*, 239(4), 422–442.
- 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: Publishing. House School of Economics, 60 p. (In Russian.)
- Hyytinen, A., Lundberg, S., and Toivanen, O. (2018). Design of public procurement auctions: evidence from cleaning contracts // *RAND Journal of Economics*, 49(2), 398–426.
- Kettunen, J., and Kivak, Y. (2018). Scheduling Public requests for proposals: Models and Insights // *Production and Operation Management*, 27(7), 1271–1290.
- 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.)
- Kornilov, P. (2012). Issues of drawing, approving and concluding contracts in open auctions in the electronic form. Public and municipal procurement – 2011, pp. 211–228 / In: *Collection of papers, the VI All-Russian Practical Conference-Workshop*. Moscow: “Law” Publishing House”. (In Russian.)
- Makovleva, E. (2018). Tools and methods for resistance to unfair execution of a government contract // *Ekonomicheskaya Politika*, 13(3), 62–81. (In Russian.)
- Mavlyukeev, V. (2013). Contractual system in procurement. *Novosibirsk State Technical University Inform*, (5), 6. (In Russian.)
- Melnikov, V. (2011). Is everything OK with the law on public and municipal procurement? *ECO*, (1), 170–178. (In Russian.)
- Melnikov, V. (2012). Electronic public procurement: a year later. *ECO*, (5), 174–187. (In Russian.)
- Melnikov, V. (2015). *State regulation of national economy: textbook*. Moscow: Omega-L, 338 p. (In Russian.)
- 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.)
- Ostrovnyaya, M., and Podkolzina, E. (2015). Antitrust enforcement in public procurement: the case of Russia // *Journal of Competition Law and Economics*, 11(2), 331–352.
- Ostrovnyaya, M., and Podkolzina, E. (2018). Restrictions of competition: The case of Russian public procurement. *Voprosy Ekonomiki*, (2), 56–73. (In Russian.)
- Pismennaya, Ye. (2010). Stealing a trillion. *Vedomosti*, (206). (In Russian.)
- Popa, M. (2018). What do good governments actually do? An analysis using European procurement data // *European Political Science Review*, 10(1), 369–391.
- Rymanov, A. (2014). Public procurement methods in Russia // *Actual Problems of Economics*, 158(8), 101–106.

- Seredintsev, D. (2010). Electronic auctions: the implementation practice. *Klerk.ru* (<http://www.klerk.ru/boss/articles/186017> – Accessed on March 21, 2017. (In Russian.)
- Shadrina, E., and Romanova, I. (2017). Sustainable public procurement: international experience // *Public Administration Issues*, (1), 149–172.
- Sirotkina, N., and Pavlovskaya, S. (2018). Public Procurement in Russia: What Hinders Innovations? // *International Journal of Public Administration*, 41(5–6), 435–445.
- Tovkailo, M. (2010). No punishments for budget embezzlement in Russia. *Vedomosti*, (209). (In Russian.)
- Tucker, P. (2014). \$180 Million for an F-35 – What We Could Buy Instead // *The Fiscal Times*, November 14.
- Yakovlev, A., Tkachenko, A., Demidova, O., and Balaeva, O. (2015). The Impact of Different Regulatory Regimes on the Effectiveness of Public Procurement // *International Journal of Public Administration*, 38(1), 796–814.

ЛИТЕРАТУРА

- Анчишкина, О. (2017). Контрактные основы российской экономики: сфера государственного, муниципального и регулируемого заказа // *Вопросы экономики*, (11), 93–110.
- 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 Высшей школы экономики, 60 с.
- Корнилов, П. Н. (2012). Проблемы составления, согласования и заключения контрактов при проведении открытых аукционов в электронной форме. Государственные и муниципальные закупки – 2011, с. 211–228 // *Сборник докладов VI Всероссийской практической конференции-семинара*. М.: ИД «Юриспруденция».
- Маковлева, Е. (2018). Инструменты и методы противодействия недобросовестному исполнению государственного контракта // *Экономическая политика*, 13(3), 62–81.
- Мавлюкеев, В. Р. (2013). Контрактная система в сфере закупок // *НГТУ Информ*, (5), 6.
- Мельников, В. В. (2011). Все ли ладно с законодательством о размещении государственных и муниципальных заказов? // *ЭКО*, (1), 170–178.
- Мельников, В. В. (2015). *Государственное регулирование национальной экономики: учебное пособие*. М.: Омега-Л, 338 с.
- Мельников, В. В. (2008). *Институциональная трансформация механизма государственных закупок в постсоветской России: монография*. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 220 с.
- Мельников, В. В. (2012). Электронные госзакупки: год спустя // *ЭКО*, (5), 174–187.
- Островная, М. В., Подколзина, Е. А. (2018). Ограничения конкуренции на примере российских государственных закупок // *Вопросы экономики*, (2), 56–73.
- Письменная, Е. (2010). Украсть триллион // *Ведомости*, (206).
- Серединцев, Д. (2010). Электронные аукционы: практика внедрения // *Klerk.ru* (<http://www.klerk.ru/boss/articles/186017> – Accessed on March 21, 2017).
- Товкаило, М. (2010). Наказания за растрату бюджета у нас нет // *Ведомости*, (209).
- Ханин, Г. И. (2012). *Экономическая история России в новейшее время, т. 3. Российская экономика в 1992–1998 гг.: монография*. Ростов-на-Дону: Изд-во «Содействие – XXI век», 398 с.
- Balaeva, O., and Yakovlev, A. (2017). Estimation of costs in Russian public procurement system // *International Journal of Public Procurement Management*, 10(1), 70–88.
- Belokrylov, K. (2017). Public procurement reform in Russia: ways to reduce the risk of corruption // *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 15(8), 127–139.
- Detkova, P., Podkolzina, E., and Tkachenko, A. (2018). Corruption, Centralization and Competition. Evidence from Russian Public Procurement // *International Journal of Public Administration*, 41(5–6), 414–434.

Ostrovnaya, M., and Podkolzina, E. (2015). Antitrust enforcement in public procurement: the case of Russia // *Journal of Competition Law and Economics*, 11(2), 331–352.

Rymanov, A. (2014). Public procurement methods in Russia // *Actual Problems of Economics*, 158(8), 101–106.

Shadrina, E., and Romanova, I. (2017). Sustainable public procurement: international experience // *Public Administration Issues*, (1), 149–172.

Sirotkina, N., and Pavlovskaya, S. (2018). Public Procurement in Russia: What Hinders Innovations? // *International Journal of Public Administration*, 41(5–6), 435–445.

Yakovlev, A., Tkachenko, A., Demidova, O., and Balaeva, O. (2015). The Impact of Different Regulatory Regimes on the Effectiveness of Public Procurement // *International Journal of Public Administration*, 38(1), 796–814.

Choi, I. (2003). Long and winding road to the government procurement agreement: Korea's accession experience. Options for Global Trade Reform. A view from the Asia-Pacific. – Cambridge University Press, 2003, pp. 249-269.

Flynn, A. (2018). Integrating the implementation of SME-friendly policy in public procurement // *Policy Studies*, 239(4), 422–442.

Hyytinen, A., Lundberg, S., and Toivanen, O. (2018). Design of public procurement auctions: evidence from cleaning contracts // *RAND Journal of Economics*, 49(2), 398–426.

Kettunen, J., and Kivak, Y. (2018). Scheduling Public requests for proposals: Models and Insights // *Production and Operation Management*, 27(7), 1271–1290.

Popa, M. (2018). What do good governments actually do? An analysis using European procurement data // *European Political Science Review*, 10(1), 369–391.

Tucker, P. (2014). \$180 Million for an F-35 – What We Could Buy Instead // *The Fiscal Times*, November 14.

РОЛЬ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ¹

Арменак Геворкович ГАБОЯН,

аспирант,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: a_gaboyan@glav-n.ru;

Денис Викторович ПОДГАЙНОВ,

аспирант,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: podgajnovdv@mail.ru;

Виталий Михайлович БЕЛОУСОВ,

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

Цитирование: Габоян, А. Г., Подгайнов, Д. В., Белоусов, В. М. (2019). Роль трудового потенциала в реализации политики энергосбережения на промышленном предприятии // *Terra Economicus*, 17(1), 174–188. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-174-188

В статье на основе анализа и систематизации различных подходов к понятийно-терминологическому толкованию промышленной политики и ее ключевого компонента – политики энергоэффективности – эмпирически проиллюстрировано, что успешность реализации тактических и стратегических планов в сфере энергосбережения как на уровне отдельного промышленного предприятия, так и на уровне региона и промышленности страны в целом в существенной мере зависит от качества организации и использования кадрового потенциала соответствующего иерархического уровня. Обосновано, что в масштабах предприятия во многом это определяется целеориентированным формированием и использованием профессиональных компетенций работников, как непосредственно занятых в производственном процессе, так и реализующих управленческие функции, ориентированные на инновации, информатизацию и максимальную адаптацию предприятия к условиям неоиндустриализации. Показано, что объективная и достоверная оценка кадрового потенциала промышленного предприятия с использованием модельно-методического и информационного инструментария является важным условием достижения управленческого резонанса (согласования и координации целей, управленческих решений и результатов во всех подсистемах предприятия) и гармонизации инновационных процессов во

¹ Статья подготовлена в рамках внутреннего гранта ЮФУ ВнГр-07/2017-13 при выполнении НИР «Методология и механизмы управления ресурсным обеспечением стратегического развития юга России».

всех структурных подразделениях, ориентированных на энергосбережение и энергоэффективность. Разработана и апробирована на примере менеджмента промышленного предприятия экономико-математическая модель оценки (индивидуальной и интегральной) качества профессиональных компетенций работников в контексте реализации политики энергосбережения. Показана возможность использования данного инструментария для проведения процедуры рейтингизации всех работников предприятия по критерию их участия (количественного и качественного) в мероприятиях «бережливого производства». Проиллюстрировано, что совокупная эффективность деятельности работников в реализации политики энергосбережения может повышаться не только за счет роста индивидуальных компетенций работников, но также за счет их рационального объединения или взаимодополнения.

Ключевые слова: *промышленные предприятия; политика энергоэффективности; трудовой потенциал; система синергетических отношений; модель оценки качества работников; рейтингизация*

THE ROLE OF LABOR POTENTIAL IN IMPLEMENTATION OF ENERGY EFFICIENCY POLICY AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Armenak G. GABOYAN,

Postgraduate Student,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: a_gaboyan@glav-n.ru;

Denis V. PODGAJNOV,

Postgraduate Student,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: podgajnovdv@mail.ru;

Vitaliy M. BELOUSOV,

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

Citation: Gaboyan, A. G., Podgajnov, D. V., and Belousov, V. M. (2019). The role of labor potential in implementation of energy efficiency policy at industrial enterprises. *Terra Economicus*, 17(1), 174–188. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-174-188

This paper provides an analysis and systematization of various approaches to the conceptual and terminological interpretation of industrial policy, and energy efficiency policy as its key component. Empirical evidence shows that successful implementation of tactical and strategic energy saving plan goals depends on the quality of organization and use of human resource capacity at appropriate hierarchical levels. This perspective is justified by the idea that across the enterprise, employees' goal orientations, as well as their professional competencies, play an important role. Research findings show that reliable and objective assessment of human resource capacity of an industrial

enterprise using the methodical modelling and informational tools is an important prerequisite for the managerial resonance (goal coordination, managerial decisions and enterprise-wide results), and for harmonization of innovation processes across the organizations' units, services and departments oriented for energy efficiency. A model for assessing the quality of employees' professional competencies is designed and tested, with the energy conservation policy framework taken into account. The analytical tools developed by the authors suggest as the instruments for the rating procedures applicable to all employees of a specific enterprise, with their engagement in the "lean production" procedures as the main criterion (including quantitative parameters and qualitative characteristics). The paper shows that the cumulative efficiency of the employees' activities in implementation of energy-conservation policies might be improved not only due to individual and professional competencies, but also due to their reasonable combinations and complementarities between them.

Keywords: *industrial enterprises; energy efficiency policy; labor potential; system of synergetic relations; model of employee quality assessment; rating*

JEL classifications: *02, 03*

Сопряжение энергоэффективности и промышленной политики в контексте решения приоритетных задач экономического развития

В соответствии со сформировавшимся в последние годы приоритетом энергосбережения и энергоэффективности в рамках конфигурации новой индустриализации становится все более востребованным наличие трудового потенциала, как непосредственно занятого в производстве, так и управленческого, обладающего такими компетенциями, которые позволяют реализовать политику рационального и эффективного использования энергетических ресурсов предприятия. Это подтверждается как возрастающим числом разрабатываемых в соответствии с общенациональной стратегией энергоэффективности программ и проектов указанной направленности, так и научными публикациями по данной проблематике (Cagno, Ramirez-Portilla & Trianni, 2015; Miguel, Labandeira & Löschel, 2015; Feng & Wang, 2017; Oikonomou, Becchis, Stegc & Rusolillo, 2009; Pack & Saggi, 2006; Tanaka, 2008). Общенациональная стратегия энергоэффективности в Российской Федерации, проецируясь на уровень отдельных регионов, отраслей промышленности и промышленных предприятий, хотя и сохраняет заложенные в ней общие принципы, цели, задачи и черты, приобретает новые качества, характерные для соответствующего уровня иерархии экономической системы.

Являясь одним из ключевых факторов достижения управленческого и инновационного резонанса модернизационных преобразований (как управляемой и организованной согласованности и когерентности внутренних процессов и взаимодействий, качественного изменения системы и нелинейного роста ее модернизационного потенциала), политика энергоэффективности выступает важным элементом промышленной и экономической политики (Faisal, Tursoy & Resatoglu, 2016; Garrone & Grilli, 2010; Trianni, Cagno & Farné, 2016; Stern, 2012) как в текущем, так и стратегическом контексте. При этом, несмотря на большое разнообразие существующих подходов и взглядов на понятие, определение условий, принципов, целей и ресурсов, а также субъектно-объектной определенности промышленной политики и ее части – политики энергосбережения, –определяющая роль человеческого фактора остается неизменной. Кроме того, для всех подходов к пониманию промышленной политики (как части экономической), демонстрирующих последовательное укрепление осознания важности ее эффективности, характерна нацеленность на повышение национальной

безопасности, минимизацию последствий экономических кризисов, снижение диспропорций в промышленном развитии отдельных регионов и промышленных предприятий.

В процессе критического осмысления подходов к понятию промышленной политики обращает на себя внимание то, что данный термин не имеет общепринятой трактовки, в существующих публикациях выявлены заметные расхождения в определениях, в основе которых лежит выбор объекта: им является либо промышленность в целом и отдельные ее отрасли, либо экономика страны.

Так, по мнению Г.И. Идрисова, «промышленная политика – деятельность, направленная на компенсацию “провалов рынка”, формирование благоприятной бизнес-среды, которая приводит к трансформации структуры экономики и формированию предпосылок экономического роста» (Идрисов, 2016). В большом числе публикаций с позиции системного подхода промышленная политика выступает синтезом различных функциональных политик (структурной, отраслевой, кредитно-денежной, налоговой, инновационной, инвестиционной и др., а в масштабах предприятия – еще и кадровой), поскольку именно в таком понимании она способна формировать необходимые условия для сбалансированного развития отдельных отраслей промышленности, предприятий и их объединений, регионов, экономики в целом (Абалкин, 2009; Hausmann & Rodrik, 2006 и др.). При этом особая роль государства в проведении промышленной политики напрямую согласуется с выводами исследователей относительно того, что «провалы рынка» – это ситуация, когда Парето-эффективное распределение и, как следствие, рациональное использование ресурсов не могут регулироваться исключительно рыночными механизмами (Костин & Соколов, 2011; Pask & Saggi, 2006 и др.). Роль государственной промышленной политики состоит не только в более эффективном распределении имеющихся ресурсов, но также в повышении совокупной производительности факторов производства (Идрисов, 2016) через:

- 1) оптимизацию отраслевой структуры;
- 2) стимулирование создания промышленных объединений – драйверов экономического роста, в том числе в новых эффективных формах организации деятельности;
- 3) совершенствование экономико-институциональной роли государства как макрорегулятора, собственника, производителя и потребителя;
- 4) активизацию инновационных процессов (Song & Oh, 2015; Gerstlberger, Prast Knudsen, Dachs & Schroter, 2016; Sohag, Begum, Abdullah & Jaafar, 2015), включая диффузию технологических и продуктовых инноваций, направленных на энергосбережение, из ведущих в отстающие предприятия;
- 5) учет, управление и снижение рисков устойчивости промышленных систем разного уровня, сопряженных с вызовами внешнего окружения;
- 6) стимулирование энергосбережения и энергоэффективности на всех уровнях промышленной системы (Акулова, 2015; Гарнов & Гарнова, 2017; Valadkhani, Roshdi and Smyth, 2015; Wei, Ni and Shen, 2009; Shahbaz, Zakaria, Shahzad & Mahalik, 2018 и др.);
- 6) формирование единого информационного пространства промышленности в регионах страны и на промышленных предприятиях (Матвеева, Никитаева & Чернова, 2018);
- 7) создание эффективной системы взаимодействий в кадровом потенциале промышленности.

Таким образом, государственные усилия в процессе реализации промышленной политики за счет целеориентированного аккумуляирования разнородных мер «частных» политик направлены на такие преобразования в производственной сфере, которые способствуют росту производительности труда, модернизации, активизации инновационной деятельности, развитию кадрового потенциала предприятия.

Политика энергоэффективности и промышленная революция

Реализация политики энергоэффективности как ключевого компонента промышленной политики предполагает, наряду с энергосбережением в традиционном понимании, изменение структуры производства и потребления энергетических ресурсов, а также повышение эффективности производства и потребления энергии. Это возможно на основе перехода к новому технологическому укладу в результате третьей (Рифкин, 2014) и четвертой (Шваб, 2016) промышленной революции и, соответственно, радикальной модернизации технологических процессов и структуры экономики в рамках парадигмы неоиндустриализации. Согласно позиции Джереми Рифкина, фундаментальными источниками третьей промышленной революции являются распространение и массовая эксплуатация возобновляемых источников энергии, поскольку ископаемые источники энергии исчерпали себя, «порожденные ими технологии уходят в прошлое» (Рифкин, 2014). При этом фундаментом новой промышленной революции Д. Рифкин считает интеграцию интернет-технологий с новыми энергетическими системами, поскольку «коммуникационные революции предоставляют средства организации и управления новой пространственно-временной динамикой, обусловленной новыми энергетическими системами» (Рифкин, 2014). Однако для реализации таких средств требуются новые компетенции работников и их новые комбинации для адекватного использования рабочей силы в инновационной деятельности предприятия.

Формирование ориентированного на инновации, креативного и мобильного кадрового потенциала позволит интенсивнее внедрять инновационные решения для повышения эффективности деятельности предприятия в соответствии с парадигмой неоиндустриализации, в том числе в части производства, транспортировки и потребления энергии, как непосредственно в технологическую, так и в управленческую сферу.

При этом на уровне промышленного предприятия можно говорить об энергоэффективности оборудования, технологии и предприятия в целом. Для повышения энергоэффективности оборудования возможным решением является замена устаревшей техники на новую, но не обязательно инновационную, что чаще всего приводит к относительно небольшому снижению энергопотребления, тогда как на технологическом уровне внедрение новых производственных технологий позволяет существенно улучшить показатели энергоемкости (как меры энергоэффективности). Важно учитывать, что на уровне предприятия повышение энергоэффективности связано не только с технологическими, но и с организационно-управленческими аспектами деятельности, что требует формирования адекватной политики энергоэффективности и ее кадрового обеспечения в количественном и качественном аспекте.

Повышение энергоэффективности промышленности в русле неоиндустриальной парадигмы развития как концептуальной основы промышленной политики предполагает решение комплекса взаимосвязанных вопросов на разных уровнях иерархии экономики (макро, мезо, микро):

- реконфигурацию отраслевой структуры (в части сокращения доли низкотехнологичных отраслей с высоким уровнем энергопотребления);
- повышение технологического уровня промышленности;
- развитие новых индустриальных направлений в секторе энергосберегающих технологий;
- реализацию потенциала возобновляемых источников энергии;
- распространение технологий концепции «Индустрия 4.0.», в том числе киберфизических систем (предполагающих интеграцию вычислительных ресурсов в физические процессы) и «умных предприятий» для повышения качества управления инновационно-производственными циклами и эффективности использования ресурсов.

Это определяет важность формирования высококвалифицированного кадрового потенциала, способного ставить и решать задачи координации регулирующих мер в рамках промышленной политики и политики в области энергосбережения для повышения энергоэффективности экономики с использованием лучших мировых и отечественных практик.

Оценка качества трудового потенциала работников промышленного предприятия в условиях политики энергосбережения

Поскольку успешное решение задач в рамках реализуемой на промышленном предприятии политики бережливого и рационального использования энергетических ресурсов в существенной мере определяется степенью соответствия этим задачам профессиональных качеств и компетенций трудового потенциала, принципиально важным является, во-первых, проведение его адекватной оценки, во-вторых, рейтингизация работников по индивидуальным и интегральным характеристикам их качеств, что позволит не только выявить лимитирующие компоненты трудового потенциала через призму решаемых задач энергоэффективности, но и определить пути и направления его соответствующего наращивания.

Это требует разработки нового инструментария, позволяющего проводить комплексную оценку качества рабочей силы работников промышленного предприятия, базирующегося на использовании экономико-математических методов и современных информационных технологий.

Так как ключевым симптомом «новой экономики» является наличие на предприятии инновационно ориентированных специалистов, особенно управленческого персонала как главного компонента генерации специалистов нового класса, это требует трансформации всего организационно-управленческого инструментария, который должен базироваться на применении экономико-математических методов оценки квалификационных качеств и трудовой активности работников.

С этих методологических позиций разработан инструментарий количественной оценки качества трудового потенциала промышленного предприятия, реализующего политику энергосбережения.

В приведенной ниже экономико-математической модели критерии оценки качества работников промышленного предприятия представлены множеством компонентов $\{Comp_i\}_{i=1}^6$, элементами которого являются:

$Comp_1$ – показатели энергетической политики предприятия;

$Comp_2$ – показатели уровня развития организационной структуры предприятия;

$Comp_3$ – показатели информационных связей энергоменеджера с руководством предприятия и его работниками;

$Comp_4$ – показатели применения методов анализа информации;

$Comp_5$ – показатели качества обучения по энергосбережению;

$Comp_6$ – показатели поддержки инвестиционной политики.

Содержание перечисленных показателей с некоторыми изменениями (Синицын & Бабич, 2009) отражено в табл. 1.

В четвертом столбце табл. 1 приведены максимальные количественные оценки локальных показателей по каждой группе, а в пятом – фактические показатели энергоменеджмента, используемые для расчета интегральных показателей качества сотрудников различных должностных категорий.

Задача интегральной оценки качества работников предприятия представлена двухуровневой моделью. Первый уровень предполагает выбор наборов компонентов $Comp_i$, по которым будет оцениваться отдельный сотрудник промышленного предприятия.

Таблица 1

**Показатели оценки состояния энергоменеджмента
на промышленном предприятии**

Компо- ненты показа- телей	Локальные показатели		Количественное значение показателя	
	Обозна- чение	Содержание	Макси- мальное	Факти- ческое
<i>Comp₁</i>	x_{11}	Разработан постоянно действующий план энергосбережения как часть стратегии предприятия	6	
	x_{12}	Разработана формальная программа, не относящаяся к высшему приоритету	5	
	x_{13}	Есть внутренняя программа, разработанная энергоменеджером	4	
	x_{14}	Существуют отдельные направления, не оформленные в программу	3	
<i>Comp₂</i>	x_{21}	Энергоменеджмент имеет четкую структуру, программу действий и ответственность	6	
	x_{22}	Введена должность энергоменеджера, ответственного за энергопотребление	5	
	x_{23}	Обязанности энергоменеджера совмещаются с другими работами сотрудником предприятия	4	
	x_{24}	Функции энергоменеджера исполняются разными сотрудниками нерегулярно	3	
<i>Comp₃</i>	x_{31}	Имеются налаженные формы и неформальные каналы общения	6	
	x_{32}	Ведется отчетность перед руководством и налажен контакт с главными потребителями энергии	5	
	x_{33}	Контакт с потребителями энергии осуществляется только через администрацию предприятия	4	
	x_{34}	Ведется только формальная отчетность по потреблению энергии	3	
<i>Comp₄</i>	x_{41}	Осуществляется полная реализация метода целевого мониторинга	6	
	x_{42}	Удельные нормы энергопотребления определяются без учета показателей энергоэффективности	5	
	x_{43}	Учет потребляемых энергоресурсов ведется только по приборам учета	4	
	x_{44}	Ведется только учет оплаты энергоресурсов по счетам поставщика	3	
<i>Comp₅</i>	x_{51}	Разработана постоянно действующая информационная программа обучения энергосбережению для всех сотрудников	6	
	x_{52}	Действуют периодические курсы и информационные акции по энергоэффективности для персонала	5	
	x_{53}	Действуют специальные курсы для группы энергоменеджмента	4	
	x_{54}	Проводятся отдельные тематические совещания для руководящего состава	3	

Окончание табл. 1

Компоненты показателей	Локальные показатели		Количественное значение показателя	
	Обозначение	Содержание	Максимальное	Фактическое
$Comp_6$	x_{61}	Энергетические проекты поощряются руководством как первоочередные	6	
	x_{62}	Энергетические проекты поддерживаются наравне с другими	5	
	x_{63}	Поддерживаются краткосрочные инвестиции в энергетику	4	
	x_{64}	Поддерживаются только низкостоимостные проекты по энергопотреблению	3	

На втором уровне проводится оценка качества энергоменеджмента в соответствии с локальными показателями x_{ij} , входящими в выбранный набор блоков (рис. 1).

Оценка качества деятельности отдельного сотрудника, связанного с политикой энергосбережения, представляет собой функцию $\Theta = \varphi(f_{Comp_1}(x_1, x_2, x_3, x_4), f_{Comp_2}(x_1, x_2, x_3, x_4), \dots, f_{Comp_6}(x_1, x_2, x_3, x_4))$ значений отдельных оценок по блокам $Comp_i$, $i = \overline{1, 6}$.

Вид функции $\varphi(f_{comp_i}(x_{i1}, x_{i2}, x_{i3}, x_{i4}))$ выбирается в зависимости от требований, предъявляемых к энергоменеджменту предприятия.

В случае если низкие оценки даже по некоторым компонентам критериев оценки состояния энергоменеджмента нежелательны (жесткая конкуренция), интегральный показатель исчисляется на основе мультипликативной характеристики:

$$\Theta = f_{Comp_1}(x_1, \dots, x_4) \cdot f_{Comp_2}(x_1, \dots, x_4) \cdot \dots \cdot f_{Comp_6}(x_1, \dots, x_4).$$

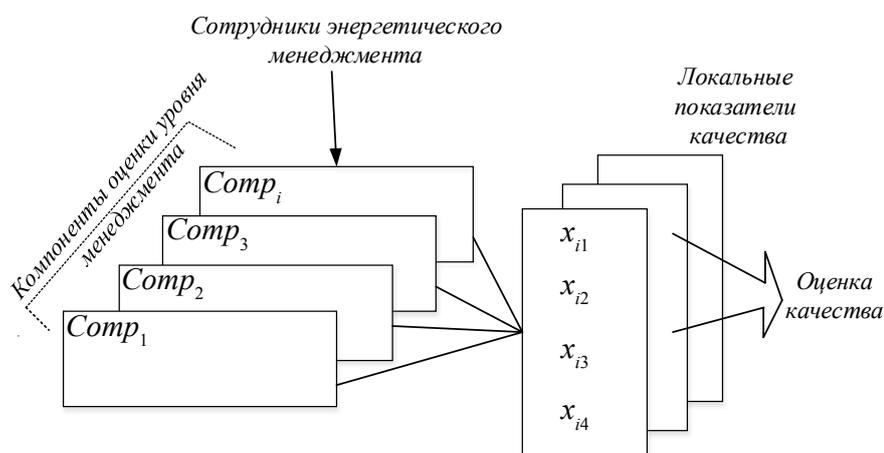


Рис. 1. Концептуальная схема оценки качества уровня менеджмента

В случае когда задачи политики энергосбережения или условия деятельности специалиста конкретной категории таковы, что позволяют компенсировать уменьшение оценки по показателю одного компонента $Comp_i$ увеличением оценки по другому компоненту $Comp_j$ (нежесткая конкуренция), целесообразно применять аддитивную свертку:

$$\tilde{\Theta} = \omega_1 f_{Comp_1}(x_1, \dots, x_4) + \omega_2 f_{Comp_2}(x_1, \dots, x_4) + \dots + \omega_6 f_{Comp_6}(x_1, \dots, x_4)$$

где $\omega_j, j = \overline{1,6}$ – степень важности компоненты $Comp_j$ для оценки качества специалиста определенной должностной категории.

Для интегральной оценки качества работников по критерию энергоэффективности используется отображение:

$$\Psi : \{\Omega\}_{i=1}^{\alpha} \rightarrow \{Comp_j\}_{j=1}^6,$$

где $\{\Omega\}_{i=1}^{\alpha}$ – множество должностных категорий работников;

$\{Comp_j\}_{j=1}^6$ – множество блоков показателей оценки качества работников.

Отображение Ψ представлено в виде табл. 2 и определяет список локальных блоков $Comp_i \in \{Comp_j\}_{j=1}^6$ показателей, используемых для оценки качества специалистов различных должностных категорий.

В табл. 2 представлены только основные категории работников предприятия, ответственных за осуществление политики энергосбережения; знаком «+» отмечены компоненты $Comp_i \in \{Comp_j\}_{j=1}^6$, по показателям которых ведется оценка качества той или иной должностной категории при выполнении функций управления энергопотреблением.

Таблица 2

Отображение $\Psi : \{\Omega\}_{i=1}^{\alpha} \rightarrow \{Comp_j\}_{j=1}^6$ множества должностных категорий работников структуры управления энергопотреблением в множество блоков оценки их качества

Должностные категории структуры управления энергопотреблением	Компоненты оценок качества должностных категорий работников структуры управления энергопотреблением на промышленном предприятии					
	$Comp_1$	$Comp_2$	$Comp_3$	$Comp_4$	$Comp_5$	$Comp_6$
Генеральный директор	+	+	+			+
Технический директор	+	+	+	+		+
Энергоменеджер	+	+	+	+	+	+
Финансовый директор	+	+	+	+	+	+
Главный энергетик	+	+	+	+	+	+
Начальник службы энергоменеджмента		+	+	+	+	+
Начальник службы эксплуатации		+	+	+	+	+
Начальник службы учета и анализа энергопотребления			+	+	+	
Начальник группы энергоаудита						
Начальник группы разработки проектов			+	+	+	

На рис. 2 приведен алгоритм интегральной оценки качества должностных категорий работников подсистемы управления энергопотреблением.

В соответствии с алгоритмом, представленным на рис. 3, на первом уровне оценки осуществляется выбор блоков $Comp_i \in \{Comp\}_{i=1}^6$ локальных оценок рейтингования работников по качеству их рабочей силы.

На втором уровне оцениваются условия функционирования предприятия, а также условия деятельности специалиста по энергосбережению. При этом в условиях жесткой конкуренции низкие оценки даже по одному показателю нежелательны.

В условиях нежесткой конкуренции используется аддитивная функция оценки и возможна компенсация уменьшения оценок по некоторым показателям увеличением других характеристик. Аддитивный показатель $\tilde{\Theta}$ определяется на основе вычисления степени его близости к эталону применением функции евклидова расстояния и расстояния по Хеммингу.



Рис. 2. Алгоритм интегральной оценки качества должностных категорий структуры энергоменеджмента на промышленном предприятии

Для автоматизации вычислений интегральной оценки качества должностных категорий энергоменеджмента может использоваться разработанный авторами программный продукт ENERGO, главное окно которого представлено на рис. 3.

ENERGO

Программа оценки качества энергоменеджмента промышленного предприятия

Введите показатели состояния энергоменеджмента

	X [1]=	X [2]=	X [3]=	X [4]=
Сотр 1	5			
Сотр 2		2		
Сотр 3		1		
Сотр 4			3	
Сотр 5				1
Сотр 6				1

Введите коэффициент важности локальных показателей

Обозначение	Показатели
K[x 1]=	1
K[x 2]=	1
K[x 3]=	1
K[x 4]=	1

Эталоны для локальных показателей в каждой группе

Обозначение	Показатели
ET[x 1]	6
ET[x 2]	5
ET[x 3]	4
ET[x 4]	3

Вводите **Вычислить**

Выход из программы



Показатель качества энергоменеджмента
Евклидово расстояние
5,9

Расстояние Хемминга
13

Рис. 3. Главное окно программы ENERGO

Для анализа показателей оценки результативности функционирования отдельных работников (или их команд) установлены пределы оценок. При этом расстояние оценок Θ и $\tilde{\Theta}$ изменяется в пределах:

$$[\min(\Theta), \max(\Theta)], [\min(\tilde{\Theta}), \max(\tilde{\Theta})].$$

Отрезки $[\min(\Theta), \max(\Theta)]$ и $[\min(\tilde{\Theta}), \max(\tilde{\Theta})]$ разбиваются на три части, соответствующие уровням оценки качества деятельности работников службы энергосбережения: низкий, средний, высокий (рис. 4).

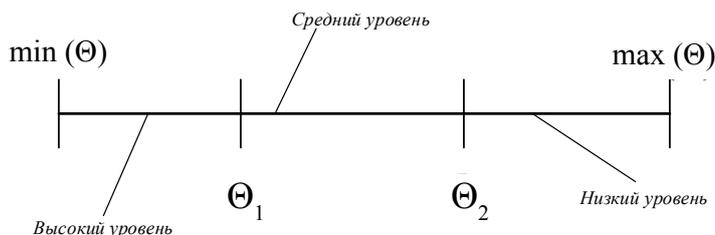


Рис. 4. Уровни оценки качества использования рабочей силы работников службы энергосбережения промышленного предприятия

Отрезки $[\min(\Theta), \Theta_1]$, $[\min(\tilde{\Theta}), \tilde{\Theta}_1]$ соответствуют высокому уровню оценки качества персонала, $[\Theta_1, \Theta_2]$, $[\tilde{\Theta}_1, \tilde{\Theta}_2]$ – среднему уровню, $[\Theta_2, \max(\Theta)]$, $[\tilde{\Theta}_2, \max(\tilde{\Theta})]$ – низкому уровню. Координаты Θ_1 , $\tilde{\Theta}_1$ и Θ_2 , $\tilde{\Theta}_2$ определяются методом экспертных оценок на основе результатов моделирования на программном продукте ECON.

Верификация разработанного инструментария, демонстрирующая процесс получения интегральной оценки качества рабочей силы промышленного предприятия, реализующего политику энергосбережения, приведена ниже на примере деятельности энергоменеджера.

С использованием программного продукта ENERGO проведена серия экспериментов при установлении пределов оценок $[\min(\Theta), \max(\Theta)]$, $[\min(\tilde{\Theta}), \max(\tilde{\Theta})]$, а также координат $\Theta_1, \tilde{\Theta}_1$ и $\Theta_2, \tilde{\Theta}_2$ для должностной категории «энергомеджер». В табл. 3 показано, что эта должностная категория оценивается по всем групповым показателям. Очевидно, что самая высокая оценка качества достигается при фактических значениях локальных критериев, совпадающих с эталонными значениями.

Таблица 3

Результаты расчета интегрального показателя деятельности энергомеджера промышленного предприятия

Блок	Локальный показатель	Обозначение локального показателя	Фактическое значение показателя
$Comp_1$	Разработан постоянно действующий план как часть стратегии предприятия	x_{11}	5
$Comp_2$	Энергомеджмент имеет четкую структуру, процедуру и ответственность	x_{21}	2
$Comp_3$	Ведется отчетность перед руководством и налажен контакт с главными потребителями	x_{31}	1
$Comp_4$	Учет потребляемых энергоресурсов ведется только по приборам учета	x_{41}	3
$Comp_5$	Действуют периодические курсы и информационные акции для персонала	x_{51}	1
$Comp_6$	Поддерживаются только низкостоимостные проекты	x_{61}	1

Расчет интегрального показателя Θ осуществлялся на основе компьютерного моделирования в соответствии с выражениями:

$$- \text{ для евклидова расстояния } \Theta = \sqrt{\sum_{i=1}^6 \omega_i (x_j - \tilde{x}_j)^2} ;$$

$$- \text{ для хеммингова расстояния } \tilde{\Theta} = \sum_{i=1}^6 \omega_i |(x_j - \tilde{x}_j)|.$$

При этом величины x_{ij} взяты из табл. 3, а значения эталонных показателей \tilde{x}_{ij} – из табл. 1. Коэффициенты важности ω_i показателей приняты за единицу. Интегральный показатель Θ в соответствии с формулой евклидова расстояния рассчитывался следующим образом:

$$\Theta = \sqrt{(5-6)^2 + (2-5)^2 + (1-5)^2 + (3-4)^2 + (1-3)^2 + (1-3)^2} = \sqrt{35} = 5,9.$$

Интегральный показатель Θ по формуле хеммингова расстояния определялся следующим образом:

$$\Theta = |5-6| + |2-5| + |1-5| + |3-4| + |1-3| + |1-3| = 13.$$

Компьютерное моделирование интегральных оценок деятельности энергоменеджера условного предприятия показало такие же результаты. Качественный анализ этих результатов определил низкий уровень проведения политики энергосбережения на этом условном предприятии.

Выбор данного примера обусловлен исключительной значимостью специалиста данной категории для эффективной реализации политики энергосбережения, а также для деятельности каждого отдельного работника. Применение руководителем (лицом, принимающим решение) результатов расчетов может являться основанием для определения стимулирующих выплат работникам в случае получения ими высоких оценочных показателей.

Получаемые с использованием данного инструментария формализованные оценки индивидуальных компетенций работников промышленного предприятия могут использоваться для расчета (при необходимости) групповых компетенций (в частности, для коллективов работников, занятых в одном проекте по энергосбережению) путем присвоения им весов в соответствии со степенью значимости работников, требующих применения коллективного разума (формирования команд). При этом четкое сопряжение заложенных в данный инструментарий целей политики энергосбережения отдельного предприятия с соответствующими целями (в том числе стратегического характера) экономических систем более высокого уровня делает его не только универсальным, но и востребованным для принятия действенных управленческих решений, направленных на рост энергоэффективности.

ЛИТЕРАТУРА

Абалкин, Л. И. (2009). Актуальные проблемы экономической политики // *Экономика и организация промышленного производства*, (1), 142–152.

Акулова, Я. Н. (2015). Энергоэффективность как способ повышения конкурентоспособности экономики // *Управление экономическими системами*. Электронный научный журнал, (6) (<http://uecs.ru/uecs-78-782015/item/3614>).

Гарнов, А. П., Гарнова, В. Ю. (2017). Механизмы развития электроэнергетики как ключевые факторы обеспечения энергоэффективности российской экономики // *Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова*, (3), 90–98.

Идрисов, Г. И. (2016). *Промышленная политика России в современных условиях*. М.: Изд-во Ин-та Гайдара.

Костин, Ф. А., Соколов, А. В. (2011). Промышленная политика как форма государственного регулирования // *Экономика и управление*, (3), 136–139.

Матвеева, Л. Г., Никитаева, А. Ю., Чернова, О. А. (2018). Информация как стратегический ресурс регионального развития: институционально-технологические аспекты // *Terra Economicus*, 16(1), 134–145.

Рифкин, Д. (2014). *Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом*. М.: Альпина нон-фикшн.

Синицын, С. А., Бабич, В. И. (2009). Организация системы энергоменеджмента на предприятии // *Энергобезопасность и энергосбережение*, (6), 28–33.

Шваб, К. (2016). *Четвертая промышленная революция*. М.: Эксмо.

Cagno, E., Ramirez-Portilla, A., and Trianni, A. (2015). Linking energy efficiency and innovation practices: Empirical evidence from the foundry sector // *Energy Policy*, 83, 240–256.

Faisal, F., Tursoy, T., and Resatoglu, N. G. (2016). Energy consumption, electricity, and GDP causality: the case of Russia, 1990–2011 // *Procedia Econ. Finance*, 39, 653–659.

Feng, C., and Wang, M. (2017). Analysis of energy efficiency and energy savings potential in China's provincial industrial sectors // *Journal of Cleaner Production*, 164, 1531–1541.

Garrone, P., and Grilli, L. (2010). Is there a relationship between public expenditures in energy R&D and carbon emissions per GDP? An empirical investigation // *Energy Policy*, 38(10), 5600–5613.

Gerstlberger, W., Prast Knudsen, M., Dachs, B., and Schroter, M. (2016). Closing the energy-efficiency technology gap in European firms? Innovation and adoption of energy efficiency technologies // *Journal of Engineering and Technology Management*, 40, 87–100.

Hausmann, R., and Rodrik, D. (2006). *Doomed to choose: Industrial Policy as predicament*. Cambridge, MA: John F. Kennedy School of Government.

Miguel, C., Labandeira, X., and Löschel, A. (2015). Frontiers in the economics of energy efficiency // *Energy Economics*, 52, Supplement 1, S1–S4. <http://dx.doi.org/10.1016/j.eneco.2015.11.012>

Oikonomou, V., Becchis, F., Stegc, L., and Russolillo, D. (2009). Energy saving and energy efficiency concepts for policy making // *Energy Policy*, 37, 4787–4796. DOI: 10.1016/j.enpol.2009.06.035.

Pack, H., and Saggi, K. (2006). Is There a Case for Industrial Policy? A Critical Survey // *The World Bank Research Observer*, 21(2), 267–297. <https://doi.org/10.1093/wbro/lkl001>

Shahbaz, M., Zakaria, M., Shahzad, S., and Mahalik, M. (2018). The energy consumption and economic growth nexus in top ten energy-consuming countries: Fresh evidence from using the quantile-on-quantile approach // *Energy Economics*, 71, 282–301.

Sohag, K., Begum, R. A., Abdullah, S., and Jaafar, M. (2015). Dynamics of energy use, technological innovation, economic growth and trade openness in Malaysia // *Energy*, 90, part 2, 1497–1507. <http://dx.doi.org/10.1016/j.energy.2015.06.101>

Song, C., and Oh, W. (2015). Determinants of innovation in energy intensive industry and implications for energy policy // *Energy Policy*, 81, 122–130. <http://dx.doi.org/10.1016/j.enpol.2015.02.022>

Stern, D. I. (2012). Modelling international trends in energy efficiency // *Energy Economics*, 34(6), 2200–2208.

Tanaka, K. (2008). *Assessing Measures of Energy Efficiency Performance and their Application* (IEA Information Paper. In Support of the G8 Plan of Action) (http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/JPRG_Info_Paper.pdf).

Trianni, A., Cagno, E., and Farné, S. (2016). Barriers, drivers and decision-making process for industrial energy efficiency: a broad study among manufacturing small and medium-sized enterprises // *Appl. Energy*, 162, 1537–1551. <http://dx.doi.org/10.1016/j.apenergy.2015.02.078>

Valadkhani, A., Roshdi, I., and Smyth, R. (2015). *A Multicomponent DEA Approach to Measure the Economic and Energy Efficiencies of OECD Countries* (Discussion Paper 09/15, Department of Economics). Monash Business School.

Wei, C., Ni, J., and Shen, M. (2009). Empirical analysis of provincial energy efficiency in China // *Chin. World Econ.*, 17(5), 88–103.

REFERENCES

Abalkin, L. I. (2009). Current problems of economic policy. *Economics and organization of industrial production*, (1), 142–152. (In Russian.)

Akulova, I. N. (2015). Energy efficiency as a way to improve the competitiveness of the economy. *Management of economic systems*. Electronic scientific journal, (6) (<http://uecs.ru/uecs-78-782015/item/3614>). (In Russian.)

Cagno, E., Ramirez-Portilla, A., and Trianni, A. (2015). Linking energy efficiency and innovation practices: Empirical evidence from the foundry sector. *Energy Policy*, 83, 240–256.

Faisal, F., Tursoy, T., and Resatoglu, N. G. (2016). Energy consumption, electricity, and GDP causality: the case of Russia, 1990–2011. *Procedia Econ. Finance*, 39, 653–659.

Feng, C., and Wang, M. (2017). Analysis of energy efficiency and energy savings potential in China's provincial industrial sectors. *Journal of Cleaner Production*, 164, 1531–1541.

Garnov, A. P., and Garnova, V. (2017). The mechanisms of development of the electric power industry as the key factors of ensuring the energy efficiency of the Russian economy. *Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics*, (3), 90–98. (In Russian.)

- Garrone, P., and Grilli, L. (2010). Is there a relationship between public expenditures in energy R&D and carbon emissions per GDP? An empirical investigation. *Energy Policy*, 38(10), 5600–5613.
- Gerstlberger, W., Prast Knudsen, M., Dachs, B., and Schroter, M. (2016). Closing the energy-efficiency technology gap in European firms? Innovation and adoption of energy efficiency technologies. *Journal of Engineering and Technology Management*, 40, 87–100.
- Hausmann, R., and Rodrik, D. (2006). *Doomed to choose: Industrial Policy as predicament*. Cambridge, MA: John F. Kennedy School of Government.
- Indrissov, G. I. (2016). *Industrial policy of Russia in modern conditions*. Moscow: Gaidar Institute Press. (In Russian.)
- Kostin, V. A., and Sokolov, A. V. (2011). Industrial policy as a form of state regulation. *Economics and management*, (3), 136–139. (In Russian.)
- Matveeva, L. G., Nikitaeva, A. Y., and Chernova, O. A. (2018). Information as a strategic resource for regional development: Institutional and technological aspects. *Terra Economicus*, 16(1), 134–145. (In Russian.)
- Miguel, C., Labandeira, X., and Löschel, A. (2015). Frontiers in the economics of energy efficiency. *Energy Economics*, 52, Supplement 1, S1–S4. <http://dx.doi.org/10.1016/j.eneco.2015.11.012>
- Oikonomou, V., Becchis, F., Stegc, L., and Russolillo, D. (2009). Energy saving and energy efficiency concepts for policy making. *Energy Policy*, 37, 4787–4796. DOI: 10.1016/j.enpol.2009.06.035.
- Pack, H., and Saggi, K. (2006). Is There a Case for Industrial Policy? A Critical Survey. *The World Bank Research Observer*, 21(2), 267–297. <https://doi.org/10.1093/wbro/lkl001>
- Rifkin, D. (2014). *The Third Industrial Revolution: How Lateral Power Is Transforming Energy, the Economy, and the World*. Moscow: Alpina non-fiction Publ. (In Russian.)
- Schwab, K. (2016). *The fourth industrial revolution*. Moscow: Eksmo Publ. (In Russian.)
- Shahbaz, M., Zakaria, M., Shahzad, S., and Mahalik, M. (2018). The energy consumption and economic growth nexus in top ten energy-consuming countries: Fresh evidence from using the quantile-on-quantile approach. *Energy Economics*, 71, 282–301.
- Sinitsyn, A. S., and Babich, V. I. (2009). Organization of energy management system at the enterprise. *Energy security and energy efficiency*, (6), 28–33. (In Russian.)
- Sohag, K., Begum, R. A., Abdullah, S., and Jaafar, M. (2015). Dynamics of energy use, technological innovation, economic growth and trade openness in Malaysia. *Energy*, 90, part 2, 1497–1507. <http://dx.doi.org/10.1016/j.energy.2015.06.101>
- Song, C., and Oh, W. (2015). Determinants of innovation in energy intensive industry and implications for energy policy. *Energy Policy*, 81, 122–130. <http://dx.doi.org/10.1016/j.enpol.2015.02.022>
- Stern, D. I. (2012). Modelling international trends in energy efficiency. *Energy Economics*, 34(6), 2200–2208.
- Tanaka, K. (2008). *Assessing Measures of Energy Efficiency Performance and their Application* (IEA Information Paper. In Support of the G8 Plan of Action) (http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/JPRG_Info_Paper.pdf).
- Trianni, A., Cagno, E., and Farné, S. (2016). Barriers, drivers and decision-making process for industrial energy efficiency: a broad study among manufacturing small and medium-sized enterprises. *Appl. Energy*, 162, 1537–1551. <http://dx.doi.org/10.1016/j.apenergy.2015.02.078>
- Valadkhani, A., Roshdi, I., and Smyth, R. (2015). *A Multicomponent DEA Approach to Measure the Economic and Energy Efficiencies of OECD Countries* (Discussion Paper 09/15, Department of Economics). Monash Business School.
- Wei, C., Ni, J., and Shen, M. (2009). Empirical analysis of provincial energy efficiency in China. *Chin. World Econ.*, 17(5), 88–103.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**TERRA ECONOMICUS
(ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ)**

2019

Том 17

Номер 1

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@sfnedu.ru, **сайт:** http://sfnedu.ru/

Адрес редакции: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 211
Тел.: +7 (863) 250-59-57, **e-mail:** terraeconomicus@mail.ru, **сайт журнала:** http://te.sfnedu.ru/

Сдано в набор: 15.03.2019. Подписано в печать: 20.03.2019

Выход в свет: 25.03.2019

Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Officina Serif.

Печать офсетная. Усл. п. л. 25,30. Уч.-изд. л. 28,75.

Тираж 558 экз. Заказ № 133. С. 189

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.